

TAMPEREEN YLIOPISTO

Johtamiskorkeakoulu

**SOSIAALINEN PÄÄOMA JA UPPOUTUNEISUUS:
SOSIAALISEN RAKENTEEN HUOMIOIMINEN TALOUSTIETEELLISESSÄ
TUTKIMUKSESSA**

Taloustiede

Pro gradu -tutkielma

Syyskuu 2017

Ohjaaja: Hannu Laurila

Heikki Tasala

TIIVISTELMÄ

Tampereen yliopisto	Johtamiskorkeakoulu, taloustiede
Tekijä:	Tasala, Heikki
Tutkielman nimi:	Sosiaalinen pääoma ja uppoutuneisuus: sosiaalisen rakenteen huomioiminen taloustieteellisessä tutkimuksessa
Pro Gradu -tutkielma:	77 sivua
Aika:	Syyskuu 2017
Avainsanat:	Sosiaalinen pääoma, uppoutuneisuus, sosiaalinen rakenne, alisosiaalistuneisuus, ylisosiaalistuneisuus, Mark Granovetter

Tutkielma käsittelee sosiaalista pääomaa taloustieteellisissä tutkimuksissa ja Mark Granovetterin esittämää kritiikkiä taloustiedettä kohtaan. Sosiaalista pääomaa voidaan tarkastella yksilötasolla tai ryhmätasolla. Käsitteellä tarkoitetaan sosiaalisen rakenteen ulottuvuuksia, kuten verkostoja, vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta. Granovetter on tarkastellut kriittisesti taloustieteen tapaa käsitellä sosiaalisen rakenteen vaikutusta taloudelliseen toimintaan. Taloustieteellä on taipumus tulkita yksilöiden käyttäytymisen olevan joko alisosiaalistunutta tai ylisosiaalistunutta. Granovetter korostaa sosiaalisten suhteiden merkitystä ja kutsuu lähestymistapaansa uppoutuneisuudeksi.

Tutkielmassa esitellään yleisellä tasolla taloustieteen tapaa soveltaa sosiaalista pääomaa. Tarkemmin tutkielma käsittelee kolmea esimerkkitutkimusta, joista ensimmäinen käsittelee sosiaalisen pääoman vaikutusta talouskasvuun. Toinen käsittelee omistusasumista ja yksilötason investointeja sosiaaliseen pääomaan. Kolmas on kenttätutkimus sosiaalisen pääoman mittaamisesta kokeellisten pelien avulla ja käyttäytymisen ennustamisesta pelien tuloksen avulla.

Tutkielman tarkoitus oli selvittää, otetaanko taloustieteessä huomioon Granovetterin esittämä kritiikki. Onko esimerkkitutkimusten näkemys yksilöstä ali- tai ylisosiaalistunut ja huomioidaanko uppoutuneisuus? Miten sosiaalista pääomaa koskevaa tutkimusta voitaisiin kehittää?

Tutkielma osoitti, että ali- ja ylisosiaalistunut käsitys yksilön käyttäytymisestä vaivaa taloustieteellistä tutkimusta. Esimerkkitutkimusten lähestymistavat ja näkökulmat yksilön sosiaalistuneisuuteen vaihtelivat ja uppoutuneisuuden huomioimisessa esiintyi myös vaihtelua. Taloustieteen käsitystä yksilöstä voidaan arvostella sosiologisesti naiiviksi. Osittain kyse on taloustieteelle ominaisesta tavasta pelkistää malleja, jotta haluttu ilmiö ja sen vaikutukset saadaan esille. Taloustieteelliset tutkimukset ottaisivat paremmin huomioon Granovetterin kritiikin, jos teorioita testattaisiin laajojen empiiristen aineistojen lisäksi pienemmässä mittakaavassa. Tulosten yleistettävyyttä saattaa tällöin kärsiä, mutta suppeammassa mittakaavassa voidaan analysoida tarkempia yksityiskohtia.

Sisällysluettelo

1 Johdanto	1
2 Sosiaalinen pääoma.....	4
2.1 Sosiaalinen pääoma sosiologian näkökulmasta.....	5
2.2 Sosiaalinen pääoma taloustieteen näkökulmasta.....	10
2.3 Granovetter: järjestyksen probleema ja sosiaalinen pääoma.....	15
2.3.1 Alisosiaalistuneisuus ja ylisosiaalistuneisuus.....	16
2.3.2 Uppoutuneisuus	18
3 Tutkimuksia sosiaalisesta pääomasta.....	22
3.1 Zak ja Knack: luottamus ja talouskasvu.....	22
3.1.1 Malli ja sen ennusteet	22
3.1.2 Empiiriset tulokset.....	28
3.1.3 Sosiaalinen pääoma	31
3.1.4 Kommentteja.....	32
3.2 DiPasquale ja Glaeser: omistusasuminen ja investoinnit sosiaaliseen pääomaan.....	34
3.2.1 Malli ja sen ennusteet	35
3.2.2 Empiiriset tulokset.....	40
3.2.3 Sosiaalinen pääoma	48
3.2.4 Kommentteja.....	49
3.3 Karlan: kokeelliset pelit, sosiaalinen pääoma ja kyläpankit.....	51
3.3.1 Malli ja sen ennusteet	51
3.3.2 Empiiriset tulokset.....	53
3.3.3 Sosiaalinen pääoma	59
3.3.4 Kommentteja.....	60
4 Esimerkkitutkimukset ja Granovetterin kritiikki	62
4.1 Alisosiaalistunut ja ylisosiaalistunut käyttäytyminen	62
4.2 Uppoutuneisuuden huomioiminen	63

4.3 Järjestyksen probleema.....	66
4.4 Yhteenveto ja pohdintaa.....	67
5 Johtopäätökset.....	71
Lähteet.....	73

1 Johdanto

Sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan sosiaalisten suhteiden verkostoja, vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta (esimerkiksi Bourdieu 1979, Coleman 1988, Putnam 1993). Se on aineetonta, mutta sillä on konkreettisia vaikutuksia. Sosiaalinen pääoma voidaan tulkita joko ryhmän kollektiiviseksi varannoksi, jolloin se ei personoidu kehenkään yksilöön. Yksilöiden vuorovaikutus ja yhteistyö, sekä julkisen vallan toimet luovat sosiaalista pääomaa. Vaihtoehtoisesti sosiaalinen pääoma voidaan katsoa yksilön voimavaraksi, hänen suhdeverkostokseen, jonka myötä hänelle avautuu tilaisuuksia ja kertyy vaikutusvaltaa. Yksilön investoinnit hänen suhdeverkostoonsa luovat sosiaalista pääomaa.

Taloustieteen teoriarakennelma lähtee liikkeelle yksittäisestä edustavasta agentista. Agentti voi olla kuluttaja tai yritys. Oppikirjoissa hahmotellaan yhden henkilön talous (ns. Robinson Crusoe -talous), joka laajennetaan ensin kahden hengen taloudeksi (jossa Perjantai ilmestyy kuvaan) ja lopulta N:n henkilön taloudeksi (jossa yksilöitä on mielivaltainen määrä). Mutta onko yksilön toiminta usean henkilön taloudessa täsmälleen samanlaista kuin yhden henkilön taloudessa? Vaikuttaako sosiaalinen ulottuvuus yksilön toimintaan, hänen päätöksiinsä ja valintoihinsa?

Taloustiede usein sivuuttaa sosiaalisen rakenteen vaikutukset. Yksilöt vertailevat hyödykkeitä ja maksimoivat hyötyänsä. Se, keneltä yksilö osti leipänsä eilen tai toissa päivänä, tai keneltä hänen naapurinsa ostaa leipänsä, ei vaikuta tänään kuluttajan valintaan millään tavalla. Taloustiede yksinkertaistaa kuluttajat irrallisiksi yksilöiksi, jotka tekevät päätöksensä omatoimisesti, muista piittaamatta. Tällöin yksilöä tarkastellaan alisosiaalistuneena toimijana. Vaihtoehtoisesti kuluttaja voidaan ajatella häntä ympäröivien normien ja yhteisön paineen orjaksi. Hän toteuttaa sukupuolensa, ihonvärinsä, etnisen taustansa, uskontonsa, koulutuksensa, ammattinsa ja tulotasonsa mukaista roolia automaattisesti, vailla itsenäistä päätösvaltaa. Tällöin kuluttajan toiminta on ylisosiaalistunutta.

Mark Granovetter (1985) on esittänyt kriittisiä huomioita taloustieteen taipumuksesta nähdä yksilö yli- tai alisosiaalistuneena. Hän esittää vaihtoehdoksi uppoutuneisuuden käsitteen, jolla hän tarkoittaa sosiaalisten suhteiden vaikutusta inhimilliseen käyttäytymiseen, mukaan lukien taloudelliseen toimintaan.

Tässä tutkielmassa käsittelen sosiaalista pääomaa taloustieteen kontekstissa. Tutkimustehtäväni on selvittää, miten sosiaalista pääomaa käsittelevät taloustieteelliset tutkimukset huomioivat Granovetterin esittämän kritiikin. Pyrkimyksenäni on kolmea esimerkkitutkimusta analysoimalla selvittää, tiedostetaanko taloustieteessä ali- ja ylisosiaalistuneisuuteen liittyvät ongelmat ja miten ne otetaan huomioon. Onko esimerkkitutkimusten näkemys yksilöstä ali- tai ylisosiaalistunut ja huomioidaanko uppoutuneisuus? Miten sosiaalista pääomaa koskevaa tutkimusta voitaisiin tämän perusteella kehittää? Tutkimusmenetelmäni on esimerkkitutkimusten laadullinen tarkastelu.

Luvussa kaksi esittelen sosiaalisen pääoman käsitettä. Käsitteen voidaan katsoa olevan alkujaan pikemminkin sosiologinen kuin taloustieteellinen. Esittelen myös Granovetterin kriittisiä havaintoja taloustieteen tavasta huomioida sosiaalinen rakenteen vaikutus.

Luvussa kolme käyn tarkemmin läpi kolme taloustieteellistä esimerkkitutkimusta, jotka käsittelevät sosiaalista pääomaa. Zak ja Knack (2001) käsittelevät tutkimuksessaan luottamusta ja talouskasvua. DiPasquale ja Glaeser (1999) tutkivat asunnon omistamista ja investointeja sosiaaliseen pääomaan ja asuinympäristön viihtyisyyteen. Karlanin (2005) tutkimus käsittelee kokeellisten pelien käyttämistä sosiaalisen pääoman mittaamiseen ja taloudellisen päätöksenteon ennustamiseen. Luvussa neljä analysoin esimerkkitutkimuksia Granovetterin esittämän kritiikin valossa ja luvussa viisi vedän tutkielman annin yhteen.

Esimerkkitutkimukset tarkastelevat sosiaalista pääomaa eri tasoilla ja erilaisista näkökulmista. Zak ja Knack katsovat sosiaalisen pääoman olevan kollektiivin ominaisuus ja he vertailevat sosiaalista pääomaa makrotasolla, eri maiden välillä. DiPasquale ja Glaeser määrittelevät sosiaalisen pääoman yksilön ominaisuudeksi ja heidän tarkastelutasonsa (yksilö ja hänen naapurustonsa) on lähempänä mikrotasoa. Karlan katsoo myös sosiaalisen pääoman paikantuvan yksilöön. Hän tarkastelee yksilöitä ja pienryhmiä ruohonjuuritasolta, eli mikrotasolta. Zak ja Knack sekä DiPasquale ja Glaeser etenevät mallin kehittelystä empiiriseen tarkasteluun, kun taas Karlanin tutkimus on kenttäkokeen analyysi.

Valitsin nämä kolme tutkimusta, koska niissä siirrytään makrotasolta aina vain mikrotasoisempaan asetelmaan. Halusin tarkastella, miten erilaisissa tutkimuksissa on huomioitu Granovetterin ajatukset. Toisaalta halusin testata myös Granovetterin ajatusten soveltuvuutta erilaisten taloustieteellisten tutkimusten analysointiin.

Sosiologien lisäksi taloustieteen tapaa pelkistää yksilön käyttäytyminen ovat kritisoineet psykologian tutkijat. Psykologisesti tarkempien käyttäytymisoletusten pohjalta on kehittynyt oma merkittävä oppihaaransa, behavioraalinen taloustiede. Olen rajannut psykologisen ja behavioraalisen tarkastelun tämän tutkielman ulkopuolelle. Behavioraalisen taloustieteen keskiössä on pääasiassa edelleen yksilö, eivät sosiaaliset suhteet ja yhteisö.

2 Sosiaalinen pääoma

Taloustieteessä on perinteisesti määritelty kolme tuotannontekijää: maa, työ ja pääoma. Joskus yrittäjyys on nähty neljäntenä elementtinä, joka sitoo muut tuotannontekijät yhteen. (Cameron 1995, 22.)

Pääomalle oletetaan taloustieteessä perinteisesti neljä ominaisuutta. 1) Pääomaa käytetään muiden hyödykkeiden tuottamiseen. 2) Pääomaa on mahdollista kerryttää joidenkin mekanismien välityksellä, eli siihen voi investoida. 3) Pääoma kuluu käytössä, tai sen arvo alenee. 4) Pääomalla on tuotto. Pääoma on yhtäältä pääomahyödykkeiden varanto ja tämän varannon arvo, toisaalta pääoma on näiden hyödykkeiden tuottama pääomapalvelusten virta. (OECD 2009.)

Pääomahyödykkeet ovat ihmisten valmistamia, eli mineraaleja ja muita luonnosta saatavia materiaaleja ei katsota pääomaksi. Raaka-aineet, jotka kuluvat tuotantoprosessissa, eivät ole pääomaa. Pääoma on sateenvarjokäsite, joka pitää sisällään valtavan kirjon erilaisia asioita. Pääoma voi olla aineellista tai aineetonta.

Pääomaa on kuitenkin alettu käyttää monissa eri yhteyksissä kuvaamaan jonkinlaista erityistä voimavaraa tai varantoa. On poliittista pääomaa, jonka avulla puolue tai yksittäinen poliitikko pyrkii päämääriinsä. On inhimillistä pääomaa, eli ihmisiin sitoutunutta osaamista, joka karttuu koulutuksen ja kokemuksen myötä. On luottamuspääomaa, eli eri osapuolten välistä keskinäistä luottamusta, joka helpottaa kanssakäymistä (Harisalo & Miettinen 2010). Luottamuspääoma käsitteenä on hyvin lähellä sosiaalista pääomaa, johon luottamus eri tutkijoiden (esimerkiksi Coleman 1988, Putnam 1993) näkökulmasta liittyy hyvin olennaisesti. Lähes mikä hyvänsä tieteenala voi määritellä omasta tutkimuskentästään jonkin varannon ja nimittää sitä joksikin tietyksi pääomaksi.

Sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan yleensä sosiaalisen rakenteen ulottuvuuksia, kuten verkostoja, vastavuoroisuuden normeja ja luottamusta (esimerkiksi Bourdieu 1979, Coleman 1988, Putnam 1993). Sosiaaliselle pääomalle ei kuitenkaan ole toistaiseksi muodostunut yhtä vakiintunutta määritelmää. Eri tutkijoiden painotukset, näkökulmat ja tulkinnat vaihtelevat. Aina sosiaalista pääomaa käsittelevää tutkimusta luettaessa on syytä tarkistaa, miten kyseisessä työssä sosiaalinen pääoma on määritelty ja mistä näkökulmasta sitä tarkastellaan.

Sosiaalinen pääoma yhdistää yksilöitä ja ryhmiä toisiinsa. Woolcock (2001) jakaa sosiaalisen pääoman kolmeen kategoriaan. Läheisten ihmisten, kuten esimerkiksi perheenjäsenten, läheisten ystävien ja naapureiden välillä vaikuttaa vahvoja siteitä luova sosiaalinen pääoma (engl. bonding social capital), joka yhdistää tiiviin joukon ihmisiä tiukasti toisiinsa. Toinen kategoria on löyhempiä joukkoja, kuten esimerkiksi kaukaisempien ystävien, liikekumppaneiden ja ammatillisten kollegoiden muodostamia ryhmiä yhdistävä heikompi siteitä luova sosiaalinen pääoma (engl. bridging social capital). Tämä ”siltoja rakentava” sosiaalinen pääoma tarkoittaa enimmäkseen yhteiskunnallisesti horisontaalisia yhteyksiä, eli yksilöt ovat demograafisilta ominaisuuksiltaan karkeasti samankaltaisia. Tämän yleisesti käytetyn kahtiajaon lisäksi on olemassa kolmas kategoria, eli yhteiskunnallisesti vertikaaliseen suuntaan siteitä luova sosiaalinen pääoma (engl. linking social capital). Vertikaaliset yhteydet ovat tärkeitä köyhille ja syrjäytyneille, koska niiden avulla he voivat yrittää vaikuttaa omaan asemaansa ja yhteiskunnallisiin asioihin. (Woolcock 2001, 71–72.)

Sosiaalista pääomaa käsitellään usein positiivisena asiana. Se mahdollistaa myönteisiä asioita yksilölle ja yhteisölle. Sosiaalinen pääoma on kuitenkin työkalu, jolla saa aikaan hyvän lisäksi myös pahaa. Järjestäytynyt rikollisuus hyödyntää sosiaalista pääomaa, mutta sen pyrkimykset ovat laajemman yhteiskunnan näkökulmasta negatiivisia (Halpern 2005, 118–119). Nepotismia pyritään estämään lainsäädännöllä ja organisaatioiden sisäisillä toimintaohjeilla, joilla taistellaan epäoikeudenmukaista syrjintää ja korruptiota vastaan (Woolcock 2001, 68).

2.1 Sosiaalinen pääoma sosiologian näkökulmasta

Esittelen seuraavaksi erilaisia tutkijoita, jotka sosiologian piirissä ovat käsitelleet sosiaalista pääomaa. Samalla luon katsauksen käsitteen historiaan ja siihen, miten se on noussut merkittäväksi käsitteeksi yhteiskuntatieteiden ja taloustieteen piirissä. Historiakatsaus ei ole yksityiskohdiltaan mitenkään täydellinen, mutta toimii tiivistelmänä sosiaalisesta pääomasta akateemisen tutkimuksen aikajanalla.

Sosiaalisesta pääomasta ensimmäisenä kirjoitti yhdysvaltalainen koulutarkastaja Lyda J. Hanifan vuonna 1916 (Putnam 2000, 19). Hanifan käsitteli artikkelissaan koulunkäyntiä haja-asutusalueilla korostaen yhteisön jäsenten vuorovaikutusta ja vuorovaikutuksen myönteisiä vaikutuksia koko yhteisön hyvinvoinnille (Hanifan 1916). Sosiaalinen pääoma ei kuitenkaan vakiintunut käsitteenä, eikä jäänyt yleiseen käyttöön vielä 1910-luvulla. 1970-luvulla yhteiskuntatieteilijät ryhtyivät kirjoittamaan taas sosiaalisesta pääomasta. Tässä kehityksessä suuri ansio oli ranskalaisen sosiologin Pierre Bourdieun julkaisuilla. Kiinnostus kasvoi yhä 1980-luvulla, jolloin James

Coleman, yhdysvaltalainen sosiologi, julkaisi mm. tärkeän artikkelinsa *Social Capital in the Creation of Human Capital*. Merkittävä askel oli myös yhdysvaltalaisen sosiologi Robert Putnamin yhdessä Robert Leonardin ja Raffaella Nanettin kanssa tekemä Italiaa käsittelevä tutkimus, jonka pohjalta Putnam julkaisi 1993 kirjan *Making Democracy Work*.

Ranskalainen sosiologi, antropologi ja filosofi Pierre Bourdieu oli yksi merkittävimmistä sosiaalisen pääoman tutkijoista. Yksi Bourdieun tärkeistä sosiaalista pääomaa käsitelleistä julkaisuista oli *La Distinction: critique sociale du jugement* (1979). Hänen työnsä muodostaa pohjan näkemykselle sosiaalisesta pääomasta yksilön ominaisuutena (Siisiäinen 2003, 1).

Bourdieun sosiaalinen pääoma on vahvasti kiinni hänen yhteiskuntaluokkia koskevassa teoriassaan. Bourdieun mukaan jokainen yksilö voidaan sijoittaa pisteeseen moniulotteisessa sosiaalisessa avaruudessa. Yksilön sijainnin tässä avaruudessa määrittelevät hänen yhteiskuntaluokkansa ja neljä erilaista pääomaa, joita yksilö hyödyntää vuorovaikutustilanteissa. Nämä neljä pääomaa ovat taloudellinen pääoma, kulttuurinen pääoma, symbolinen pääoma ja sosiaalinen pääoma. Bourdieu painottaa sosiaalisen pääoman merkitystä yksilön resurssina, jolla tämä kykenee edistämään omia päämääriään omien intressiensä mukaisesti. (Siisiäinen 2003, 1.)

Bourdieuille sosiaalista pääomaa ovat jäsenyys ryhmässä ja sosiaaliset verkostot. Yksilön sosiaalisen pääoman määrä riippuu hänen verkostostaan, eli niiden yhteyksien määrästä, joita hän kykenee hyödyntämään tehokkaasti saavuttaakseen päämääränsä. (Bourdieu 1986, 249.)

Sosiaalista pääomaa voi tarkastella myös toisenlaisella tavalla. Kollektiiviset arvot ja yhteiskunnallinen integraatio voidaan nähdä sosiaalisena pääomana (Siisiäinen 2003, 9). Tällöin sosiaalinen pääoma on siis yksilöiden muodostaman ryhmän jakama varanto, eikä Bourdieun näkemyksen mukainen yksilön voimavara. Tästä näkökulmasta esimerkiksi James Coleman ja Robert Putnam ovat käsitelleet sosiaalista pääomaa kollektiivisena voimavarana.

Coleman tutki sosiaalisen pääoman vaikutusta inhimillisen pääoman muodostumisessa. Inhimillisen pääoman muodostuminen tarkoitti hänen tutkimuksessaan koulunkäyntiä. Coleman tutki sosiaalisen pääoman vaikutusta opintojen keskeyttämisen todennäköisyyteen. (Coleman 1988, 109–116.)

Colemanin tavoite oli löytää synteesi sosiologian ja taloustieteen tavoista tarkastella inhimillistä toimintaa, päätöksentekoa ja motiiveja. Sosiologia tarkastelee toimijaa sosiaalistuneena yksilönä,

joka tekee päätöksensä sosiaalisten normien, sääntöjen ja velvoitteiden säätelemänä. Taloustieteelle puolestaan on ominaista nähdä yksilö toimijana, joka päättää päämääristään itsenäisesti, tekee tämän omien preferenssiensä mukaisesti ja toimii myös lopulta itsenäisesti. (emt. 95.)

Ensi näkemältä nämä ajattelutavat saattavat vaikuttaa toisensa poissulkevilta. Näin ei kuitenkaan välttämättä ole, sillä taloustieteelle tärkeät yksilön preferenssit voivat sisältää kaikki sosiologien ajatukset. Preferenssejä ei pidä ymmärtää liian kapea-alaisesti, vaikka siihen muut tieteenalat sortuvat joskus analysoidessaan taloustiedettä. Preferenssit eivät ole sama asia kuin itsekkyyys.

Coleman päätteli koulun keskeyttämisen olevan epätodennäköisempää, kun sosiaalinen pääoma oppilaan perheessä ja hänen kouluyhteisössään on korkealla tasolla (emt. 118). Näin sosiaalinen pääoma tuottaa inhimillistä pääomaa, samoin kuin kaikkea muutakin hyvää mitä koulunkäynti yksilölle ja yhteisölle tarkoittaa. Koulupudokkaat ovat alttiimpia kohtaamaan muitakin ongelmia elämässään ja syrjäytymään. Yleisellä tasolla koulu tuottaa parempia kansalaisia, eli ihmisiä jotka osaavat toimia yhteisössään paremmin.

Colemanin näkemyksen mukaan sosiaalista pääomaa määrittelee sen funktio. Sosiaalista pääomaa ovat erilaiset elementit, joilla on kaksi yhteistä ominaisuutta. Ne muodostuvat sosiaalisesta rakenteesta ja ne helpottavat yksilöiden toimintaa tämän sosiaalisen rakenteen puitteissa. Sosiaalisella pääomalla on kyky tuottaa ja sen avulla voidaan saavuttaa päämääriä, jotka ilman sitä olisivat saavuttamattomissa. Sosiaalista pääomaa ei voi täysin korvata muilla pääomilla ja se voi liittyä tiettyihin toimiin, joissa fyysinen tai inhimillinen pääoma ovat vain rajallisesti hyödynnettävissä. (emt. 98.)

Omassa tutkimuksessaan Coleman rajasi sosiaalisen pääoman kolmeen kategoriaan. Ensimmäisen kategorian muodostavat velvoitteet, odotukset ja sosiaalisten rakenteiden luotettavuus. Toisen kategorian muodostaa informaatio, joka leviää sosiaalisia verkostoja pitkin. Kolmannen kategorian muodostavat normit ja niiden rikkomiseen kytkeytyvät sanktiot. (emt. 102–104.)

Coleman havaitsi, että useat sosiaalisen pääoman muodot ovat luonteeltaan julkishyödykkeen kaltaisia. Sosiaalinen pääoma hyödyttää muitakin kuin heitä, jotka ovat suoraan omalla panoksellaan investoineet sosiaaliseen pääomaan. (emt. 116–117.)

Tämä taas taloustieteen ajattelutavan mukaisesti johtaa siihen, että rationaaliset toimijat mahdollisesti ali-investoivat sosiaalisen pääoman kartuttamiseen, eli vapaamatkustajan ongelmaan.

Putnam (1993) tutki Italiassa vuonna 1970 käynnistettyä paikallishallintouudistusta ja sen vaikutuksia. Hän vertasi eri alueita Italiassa toisiinsa ja havaitsi eroja Pohjois-Italian ja Etelä-Italian alueiden välillä. Hallintouudistuksen myönteiset vaikutukset tulivat selvemmin esille Pohjois-Italiassa. Hänen päätelmänsä oli, että sosiaalinen pääoma selitti eroja Pohjois- ja Etelä-Italian välillä. (Putnam 1993, 115.)

Putnamin päällimmäinen tutkimuskysymys oli mitkä ovat ehdot vahvan ja herkästi reagoivan edustuksellisen hallintoinstituution syntymiselle (emt. 6). Hallintouudistus tarjosi hyvän aineiston kysymyksen tarkastelemiseen. Pohjois-Italiassa hallintouudistusta tuki vahva kansalaisyhteisö. Paikallishallinto toimi paremmin alueilla, joita yhdisti neljä asiaa: 1) Kiinnostus yhteisiä asioita kohtaan, millä Putnam tarkoittaa poliittista toimintaa ja muuta yhteiskunnallista aktiivisuutta. 2) Poliittinen tasa-arvoisuus, jolla tarkoitetaan yhtäläisiä oikeuksia ja velvollisuuksia. Tällöin yhteisöä pitävät koossa horisontaaliset suhteet, joita ilmentävät vastavuoroisuus ja yhteistyö. Tasaveroisten horisontaalisten suhteiden vertailukohta ovat vertikaaliset suhteet, jotka ovat hierarkkisia ja joissa vuorovaikutus on epätasa-arvoista. Suojatit ovat alisteisia suojelijalleen, alaiset johtajalleen. 3) Solidaarisuuden, luottamuksen ja suvaitsevaisuuden ilmapiiri, jonka vallitessa ihmiset kunnioittavat toisiansa, luottavat toisiinsa ja ovat auttavaisia. 4) Aktiivinen vapaaehtoinen järjestötoiminta, joka toimii yhteistyötä voimistavana sosiaalisena rakenteena. Vapaaehtoistoiminta kehittää yhteistyötaitoja ja voimistaa kollektiivisiin ponnistuksiin liittyvää jaetun vastuun tunnetta. Osallistuminen usean erilaisen järjestön toimintaan on erityisen hyödyllistä, tällöin erilaisten tavoitteiden ja jäsenkuntien ristipaine muokkaa asenteita maltillisemmiksi. Nämä ilmiöt toteutuvat kaikenlaisissa järjestöissä, eivät vain poliittisissa tai yhteiskunnallisissa järjestöissä. Kulttuurijärjestöt, harrastekerhot ja urheiluseurat tukevat vahvan kansalaisyhteisön muodostumista. (emt. 87–91.)

Putnam jakoi sosiaalisen pääoman kolmeen pääkomponenttiin. Ensimmäinen on luottamus, toinen on sosiaaliset normit sekä velvoitteet ja kolmas on sosiaaliset verkostot (emt. 167). Mittareina kansalaisyhteisön vahvuudelle Putnam käytti äänestysaktiivisuutta, osallistumista vapaaehtoiseen järjestötoimintaan ja sanomalehtien lukemista. Sanomalehtien lukijat ovat paremmin informoituja yhteisönsä asioista ja sanomalehtien lukeminen on myös viite kiinnostuksesta yhteisiin asioihin. (emt. 91–96.)

Putnam tiivistää havaintonsa seuraavalla tavalla. Joillakin alueilla Italiassa on runsaasti monipuolista järjestötoimintaa. Suurin osa asukkaista lukee sanomalehtiä. Aukkaat ovat sitoutuneet yhteisten asioiden hoitamiseen, mutta eivät tavoittele tässä toiminnassa ensisijaisesti henkilökohtaista etua. Aukkaat luottavat toistensa reiluuteen ja lainkuuliaisuuteen. Johtajat ovat näillä alueilla suhteellisen rehellisiä. He uskovat kansanvaltaan ja kykenevät kompromisseihin poliittisten vastustajiensa kanssa. Sekä aukkaat että johtajat arvostavat tasa-arvoa. Sosiaaliset ja poliittiset verkostot ovat horisontaalisia, eivät hierarkkisia. Solidaarisuutta, kansalaisten aktiivisuutta, yhteistyötä ja rehellisyyttä arvostetaan. Hallinto toimii. (emt. 115.)

Vastaavasti joillakin alueilla yhteisten asioiden hoitaminen tapahtuu hierarkkisen järjestelmän kautta, ei horisontaalisen. Koko kansalaisuuden tai asukkuuden käsite on heikko. Yksittäisen asukkaan näkökulmasta yhteisten asioiden hoitaminen on jonkun muun vastuulla, eli se on johtajien ja poliitikkojen tehtävä. Harvat osallistuvat keskusteluun yhteisten asioiden hoitamisesta ja tilaisuuksia tällaisen keskustelun käymiseen on vähän. Poliittiseen käyttäytymiseen vaikuttavat henkilökohtaiset riippuvuussuhteet ja oman edun tavoittelu, ei kollektiivisen tavoitteen saavuttaminen. Vapaaehtoinen järjestötoiminta on heikkoa. Korruptiota pidetään tavallisena, jopa poliitikkojen piireissä. Poliitikot suhtautuvat kyynisesti demokratian periaatteisiin. Kompromisseihin suhtaudutaan negatiivisesti. Monien mielestä lait on tehty rikottaviksi. Kuitenkin vaaditaan ankarampia rangaistuksia lakien rikkomisesta, koska muiden lainkuuliaisuuteen ei luoteta. Monet tuntevat olevansa voimattomia, hyväksikäytettyjä ja onnettomia. Edustuksellinen hallintokoneisto on tehottomampi. (emt. 115.)

Putnamin mukaan sosiaalisen pääoman varannot, kuten luottamus, normit ja verkostot, vahvistavat toisiaan ja kumuloituvat. Sosiaalista pääomaa vahvistava positiivinen kierre johtaa tasapainotilaan, jossa yhteistyö, luottamus ja vastavuoroisuus ovat runsasta, aktiivinen kansalaisuus yleistä ja kollektiivinen hyvinvointi on korkealla tasolla. Käänteisesti vähäinen luottamus sekä normien ja verkostojen heikkous johtavat noidankehään. Tämän seurauksena päädytään tasapainotilaan, jossa sosiaalisen pääoman taso on alhainen. Epäluotettavuus, vastuun välttely, hyväksikäyttö, eristäytyneisyys, epäjärjestys ja lamaannus vahvistavat toisiaan. (emt. 177.)

Putnam (2000) on sittemmin tutkinut sosiaalista pääomaa myös Yhdysvalloissa. Hänen havaintonsa on, että sosiaalisen pääoman määrä Yhdysvalloissa on pienentynyt 1900-luvun viimeisen kolmanneksen aikana. Merkittävimmät selittäjät tälle ovat työelämän muutokset, asumisen

muutokset, vapaa-ajan ajankäytön muutokset ja sukupolvien väliset erot. Ihmisten kokema paine töiden ja toimeentulon vuoksi on voimistunut. Yhä useammassa perheessä molemmat vanhemmat työskentelevät, minkä vuoksi kotiäitien panos vapaaehtoistyöhön on pienentynyt. Asumisen leviäminen suurkaupunkien yhä laajemmille lähiöalueille ja työmatkojen pidentyminen pienentää vapaa-ajan määrää. Televisio ja muut elektroniset viihteen muodot ovat johtaneet siihen, että yhä suurempi osa vapaa-ajasta vietetään yksin. Nuoremmat sukupolvet eivät suhtaudu yhtä innokkaasti yhteisölliseen toimintaan kuin heidän vanhempansa ja isovanhempansa. Putnamin mukaan maailmansodat kokeneet sukupolvet olivat poikkeuksellisen yhteisöllisiä ja heidän jälkeensä yhteisöllinen aktiivisuus on laskenut. (Putnam 2000, 283–284.)

2.2 Sosiaalinen pääoma taloustieteen näkökulmasta

Taloustieteen historiassa viittauksia luottamukseen ja sosiaaliseen pääomaan nähdään jo hyvin varhain. Jo poliittisen taloustieteen klassikot pohdiskelivat miten luottamus vaikuttaa taloudelliseen toimintaan. Adam Smith (1776)¹ kirjoitti havaitsemistaan eroista kansakuntien välillä. Hänen mukaansa toiset kansallisuudet olivat nuhteettomampia ja täsmällisempiä kuin toiset. Esimerkiksi hollantilaiset olivat Smithin näkemyksen mukaan luotettavia ja siten hyviä kauppakumppaneita. John Stuart Mill (1848) kirjoitti laajamittaisten liiketoimintahankkeiden harjoittamisesta eri puolilla Eurooppaa. Hänen mukaansa oli vaikeaa löytää henkilö, jonka vastuulle saattoi jättää suurten rahasummien hallitsemisen ja käyttämisen. Joissakin maissa tämä oli Millin mukaan vakavin este suurille liiketoimintahankkeille. Tuorempi esimerkki löytyy Kenneth Arrow’lta (1972), jonka mukaan luottamus on osatekijä käytännöllisesti katsoen jokaisessa kaupallisessa liiketoimessa. Voidaan perustellusti väittää, että vastavuoroisen luottamuksen puute selittää suurelta osin taloudellisen kehittymättömyyden maailmassa (Arrow 1972, 357). Nykyisessä mielessä sosiaalisesta pääomasta on kuitenkin alettu kirjoittaa vasta 1970-luvulta lähtien.

Voidaanko sosiaalista pääomaa pitää pääomana? Onko sosiaalisella pääomalla aiemmin mainitut pääoman neljä ominaisuutta? Sosiaalinen pääoma vaikuttaa muiden hyödykkeiden tuottamiseen. Luottamus, vastavuoroisuus ja sosiaaliset verkostot tekevät muiden tuotannontekijöiden kombinoimisesta helpompaa ja tehokkaampaa. Sosiaaliseen pääomaan on mahdollista investoida tutustumalla ihmisiin ja verkostoitumalla, toimimalla keskinäisen luottamuksen edistämiseksi ja sellaisten rakenteiden luomiseksi, jotka edesauttavat sosiaalisten verkostojen syntymistä ja laajenemista. Sosiaalinen pääoma vähenee esimerkiksi yhteisön rappeutuessa tai eriarvoisuuden kasvaessa, jolloin keskinäinen luottamus heikkenee. Sosiaalisella pääomalla on tuotto. Sen voi

¹ Alkuperäisjulkaisu vuodelta 1776.

yhtäältä ajatella tuottavan talouskasvua tai parantavan tuottavuutta. Toisaalta sosiaalisen pääoman tuotto voi BKT:n sijaan olla parempi elämä tai kestävä kehitys (Kajanoja 2000, 58).

Sosiaalinen pääoma ei kuitenkaan ole kaikilla tavoin samanlaista kuin fyysinen pääoma. Joissain tilanteissa sosiaalisen pääoman käyttäminen ei johda sen kulumiseen, vaan vahvistumiseen. Yhteistyön tekeminen luo odotuksen yhteistyöstä myös tulevaisuudessa ja kasvattaa sosiaalisen yhteyden arvoa. (Sobel 2002, 150.)

Sosiaalinen pääoma on mahdollista tuoda osaksi talouskasvua kuvaavia malleja. Tavanomainen tapa mallintaa talouskasvua perustuu tuotantofunktioon ja siitä johdettuun dynaamiseen yhtälöön. Yhtälöllä havainnollistetaan yli ajan tapahtuvat muutokset tuotannon määrässä ja näiden muutosten relaatio pääoman määrän muutoksiin, työn määrän muutoksiin ja tuotantoteknologian muutoksiin. Seuraava esitys noudattaa Solowin (1956) ja Swanin (1956) artikkeleihin perustuvaa neoklassista kasvumallia.

Oletetaan Cobb-Douglas-tuotantofunktio

$$Y(t) = K(t)^\alpha (A(t)L(t)^{1-\alpha}), \quad (1)$$

jossa Y on kokonaistuotanto, K on fyysinen pääoma, A on teknologian taso, L on työ, t on aika ja α on mallin parametri ($0 < \alpha < 1$). Oletetaan teknologian A olevan työn tuottavuutta lisäävää.

Tuotantofunktiossa fyysinen pääoma K ja työ L ovat panoksia, joista tuotantoteknologian A avulla syntyy tuotanto Y . Mallissa tuotanto, pääoma, työ ja tuotantoteknologia riippuvat ajasta t . Talouskasvu, eli tuotannon Y kasvu, selittyy pääoman, työn ja tuotantoteknologian muutoksilla. Tuotantoteknologian muutos on mallissa eksogeeninen, eli se selittyy mallin ulkopuolisilla tekijöillä.

Tuotantoteknologia on mallissa hyvin laaja käsite. Se sisältää tuotannon toimintatavan ja organisaation. Näin ajatellen sen täytyy myös sisältää inhimillinen ja sosiaalinen pääoma, koska mitään muutakaan paikkaa funktiomuodossa ei niille ole. K edustaa vain fyysistä pääomaa ja L edustaa ihmisten tekemää työtä. Työn tuottavuuteen vaikuttavan tuotantoteknologian täytyy pitää sisällään inhimillisestä toiminnasta syntyvä sosiaalinen pääoma. Tämän ajatuksen on esittänyt myös Kajanoja (2005).

Neoklassiseen kasvumalliin liittyvä kasvukirjanpito selittää merkittävän osan talouskasvusta pääoman ja työvoiman muutosten aikaansaamiksi osuuksiksi, mutta silti iso osuus jää selittämättä. Jäljelle jäänyttä residuaalia kutsutaan kokonaistuottavuuden kasvuksi. Tavanomainen tulkinta kokonaistuottavuuden kasvulle on teknologinen edistys, mutta residuaalia on pyritty analysoimaan tarkemmin. Mankiw, Romer ja Weil (1992) lisäsivät kasvumalliin inhimillisen pääoman H , jonka he osoittivat vaikuttavan talouskasvuun. Tällä lisäyksellä he onnistuivat pienentämään residuaalia.

Kokonaistuottavuuden kasvua eli residuaalia on kutsuttu tietämättömyytemme mittariksi (Jorgenson & Griliches 1967 ja 1972). Residuaali on se mitä emme pysty selittämään funktion panosten kasvulla. Inhimillinen pääoma käsitteenä onnistui pienentämään residuaalin kokoa. Onko sosiaalisen pääoman avulla edelleen mahdollista pienentää residuaalin kokoa?

Tatsi ja Zafar (2011) laajensivat tuotantofunktiota inhimillisen pääoman lisäksi myös sosiaalisella pääomalla. He hyödynsivät 21 OECD:n jäsenmaata koskevaa tilastoaineistoa ja analysoivat ekonometrisillä menetelmillä sosiaalisen pääoman vaikutusta talouskasvuun. He löysivät tilastollisesti merkitsevän positiivisen yhteyden, eli sosiaalinen pääoma vaikutti myönteisesti talouskasvuun (Tatsi & Zafar 2011, 22).

Taloustieteilijä Gary Becker sovelsi taloustieteen metodeja ilmiöihin ja asioihin, jotka olivat ennen hänen tutkimuksiaan olleet taloustieteellisen tutkimuksen aihepiirien ulkopuolella. Beckerille vuonna 1992 myönnetyn taloustieteen Nobel-palkinnon perusteissa todetaan hänen tutkineen ansiokkaasti muun muassa sosiologian ja kriminologian kysymyksiä sekä demografisia ilmiöitä (Nobel Media 2014). Beckeriä (1964) pidetään myös inhimillisen pääoman tutkimuksen pioneerinä. Mielenkiintoisella tavalla Becker oli Pierre Bourdieun aikalainen ja tutki paljon samoja aihepiirejä kuin Bourdieu, mutta he eivät käyneet keskenään akateemista keskustelua (Lunt 2006, 326–327).

Beckerin tutkimukset veivät taloustiedettä eteenpäin. Beckerin käynnistämää inhimillisen pääoman tutkimushaaraa jatkanut Glenn Loury (1977) tutki musta- ja valkoivoimien tuloeroja Yhdysvalloissa. Hän totesi sosiaalisen pääoman olevan sidoksissa inhimillisen pääoman kertymiseen ja vaikuttavan myös työmarkkinoihin. Tieto avoimista työpaikoista kulkee usein sosiaalisia verkostoja pitkin. Jos jää tällaisten verkostojen ulkopuolelle, niin voi olla hyvin vaikeaa löytää muita kuin pienipalkkaisia työpaikkoja (Loury 1977).

Becker (1996) itse tutki uransa myöhemmässä vaiheessa myös sosiaalista pääomaa. Becker analysoi sosiaalista pääomaa yksilön inhimillisen pääoman komponenttina ja sosiaalisen pääoman tuottamaa yksilöllistä hyötyä (Becker 1996, 4–5).

Institutionaalisen taloustieteen tutkijat ovat vakuuttuneita siitä, että institutionaalisilla tekijöillä on vaikutusta taloudelliseen kehitykseen. Esimerkiksi lakien, lainsäädäntökoneiston ja tuomioistuinten laadukkuus ja ennustettavuus ovat tärkeitä tekijöitä pitkän aikavälin taloudellisessa kehityksessä.

Douglass North (1990) väittää, että muodolliset ja ei-muodolliset instituutiot, kuten lait ja käyttäytymisnormit, ovat tärkeitä tuottavuuden ja sen muutosten ymmärtämiseksi. Historiallisessa talouskehityksessä havaittavan stagnaation ja nykypäivän kolmannen maailman alikehittyneisyyden merkittävin selittäjä on kyvyttömyys luoda tehokkaita ja edullisia mekanismeja, joilla sopimusten pitävyys varmistetaan (North 1990, 54).

Kun North viittaa normeihin, niin ollaan hyvin lähellä sosiaalista pääomaa. Voidaan ajatella, että hän puhuu eri nimellä samasta asiasta, tai sen suppeammasta osasta. Sosiologi Michael Woolcock on työskennellyt muun muassa Maailmanpankissa kehitysmaita koskevien kysymysten parissa ja tutkinut sosiaalista pääomaa. OECD:n ja Human Resources Development Canadan järjestämän symposiumin raportissa Woolcock (2001) tarkastelee erilaisia määritelmiä sosiaaliselle pääomalle. Laajasti määriteltynä sosiaalisella pääomalla tarkoitetaan verkostojen ja sosiaalisten suhteiden muodostamaa rakennetta, yksilöiden käyttäytymistä (luottamus, vastavuoroisuus, sosiaaliset taidot) ja makrotason instituutioita (oikeusvaltioperiaate, kansalaisvapaudet, sopimusten täytäntöönpano). Tästä määritelmästä käsin on mahdollista hyödyntää suuria kansainvälisiä tilastoaineistoja, joissa on valtioittain indikaattorit luottamukselle ja julkisen hallinnon laadulle. Indikaattorit voidaan sijoittaa regressioyhtälöön ja tutkia niiden vaikutusta talouskasvuun. Johtopäätösten tekeminen näin lasketuista korrelaatioista on suoritettava varovasti, ja tällaista lähestymistapaa on kritisoitu epämääräisyydestä. Sosiaalinen pääoma tarkoittaa liian montaa asiaa, eikä siten oikeastaan enää yhtään mitään. (Woolcock 2001, 69.)

Yksi tapa ratkaista tämä ongelma on siirtää makrotason institutionaaliset tekijät eri kategoriaan ja kutsua niitä sosiaalisiksi voimavaroiksi, sosiaaliseksi koheesioksi tai sosiaaliseksi infrastruktuuriksi. Tämä keventää sosiaalisen pääoman intellektuaalista painolastia ja erottaa samalla toisistaan mikrotason yhteisöt ja makrotason instituutiot analyyttisen ja empiirisen tutkimuksen kohteiksi. Haittapuoli on se, että samalla katoaa yhteiskunnan ja talouden kehityksen sosiaalisiin

ulottuvuuksiin viittaava tiivis ilmaisu, joka vertautuu vaivattomasti esimerkiksi inhimilliseen pääomaan ja finanssipääomaan. (emt. 69–70.)

Toinen tapa määritellä sosiaalinen pääoma on tarkentaa käsite sosiaalisen pääoman lähteisiin eli sosiaalisiin verkostoihin. Näin saadaan eroteltua sosiaalisen pääoman seuraukset (jotka voivat olla myönteisiä tai kielteisiä olosuhteista riippuen), kuten luottamus, suvaitsevaisuus ja yhteistyökyky. Lähestymistapa määrittelee selkeämmin mitä sosiaalinen pääoma on ja mitä se ei ole. Tämä helpottaa mittaamisongelman ratkaisemista ja tuottaa selkeämpiä teoriarakennelmia. Samalla kuitenkin jää syrjään laajempi institutionaalinen ympäristö, johon yhteisöt ovat juurtuneet. (emt. 70.)

Kolmas tapa on sivuuttaa koko määritelmädebatti. Ei välttämättä ole oleellista rajata sosiaalista pääomaa mikro- tai makrotason käsitteeksi. Yhteiskuntatieteiden tutkijat käsittelevät jatkuvasti ilmiöitä, joilla ei ole yksikäsitteisiä määritelmiä (esimerkiksi valta tai yhteiskuntaluokka) ja kykenevät silti tuottamaan merkittäviä ja perusteellisia julkaisuja. Käsiteväittelyn sijaan on mielekkäämpää keskittyä arvioimaan johdonmukaisesti ja tieteellisiin periaatteisiin nojaten sosiaalisen pääoman tutkimuksen ansioita. Jos tutkimukset täyttävät tiukat metodologiset, empiiriset ja teoreettiset kriteerit, niin määritelmäkysymykset ratkeavat samalla automaattisesti. (emt. 70.)

Intuitiivisesti tuntuu selvältä, että yhteisön sisäinen luottamus vaikuttaa positiivisesti instituutioiden vakauteen, mikä puolestaan vaikuttaa positiivisesti talouskasvuun. Instituutiot voivat myös vaikuttaa luottamuksen, eli sosiaalisen pääoman muodostumiseen. Voidaan ajatella, että toimivan, hyvinvointia luovan markkinatalouden syntymisen edellytys on tietty määrä sosiaalista pääomaa (Fukuyama 1995, 356). Intuitiiviset pohdinnat ovat kuitenkin taloustieteellisen tutkimuksen kannalta hankalia. Taloustutkimus kaipaakin jotakin selkeästi määriteltyä, jota voidaan mitata tai sitoa aiempaan tutkimukseen.

Sosiaalinen pääoma vaikuttaa hyvältä käsitteeltä maiden ja niiden kasvunäkymien erojen selittämiseen. Se on kätevä sateenvarjotermi niille yhteiskunnan ominaisuuksille, joita on vaikeaa mitata ja sisällyttää formaaleihin malleihin, mutta joiden yleisesti ajatellaan olevan pitkän aikavälin taloudellisen menestyksen tärkeitä selittäjiä. Käsitteenä sosiaalinen pääoma nojaa vielä toistaiseksi joidenkin ekonomistien mielestä heikkoon teoriarakennelmaan. Kuitenkin on myös niitä ekonomisteja, joiden vaakakupissa painaa enemmän se, että intuitiivisesti yhteiskunnalla ja sen instituutioilla on merkityksensä ja ne vaikuttavat talouskasvuun ja taloudelliseen kehitykseen.

Jälkimmäiset tekevät tutkimusta sosiaalisen pääoman parissa, vaikka käsitteen teoriapohjalla on vielä puutteensa. (Temple 2001, 485.)

Templen mukaan on olemassa pitkä akateeminen traditio, jonka mukaan käsitettä tai asiaa ei ole täysin ymmärretty, ennen kuin se on pystytty mittaamaan. Sosiaalisen pääoman määrittämisen ja mittaamisen vaikeus on täten ongelmallista. Temple kuitenkin viittaa Robert E. Lucasiin, joka on kirjoittanut inhimillisen pääoman teorian varhaisista ajoista (1988, 35): ”Ajatus inhimillisestä pääomasta saattoi tuntua hauraalta, kun se ensimmäisen kerran esitettiin – niin minusta ainakin tuntui – mutta kun inhimillisen pääoman teoriaa on tutkittu ja sovellettu kaksi vuosikymmentä, niin se on opittu havaitsemaan osana monenlaisia ilmiöitä.” Temple näkee tässä analogian sosiaalisen pääoman statuksesta nyt ja tulevaisuudessa. (Temple 2001, 485–486.)

Sosiaalista pääomaa on pyritty havainnollistamaan kvantifioimalla sen hyvinvointivaikutuksia. Esimerkiksi Helliwell ja Barrington-Leigh (2010) ovat tutkineet sosiaalisen pääoman vaikutusta hyvinvointiin ja laskeneet kompensoivia tulomuutoksia, jotka olisivat hyvinvointivaikutuksiltaan yhtä suuria kuin sosiaalisen pääoman vaikutus.

Kaikessa taloustieteellisessä tutkimuksessa sosiaalista pääomaa ei lähestytä kollektiivisena varantona. Myös näkemys sosiaalisesta pääomasta yksilön voimavarana esiintyy tutkimuskirjallisuudessa. Esimerkiksi Glaeser, Laibson ja Sacerdote (2002) ovat esittäneet havaintoja, jotka tukevat ajatusta sosiaalisesta pääomasta yksilön ominaisuutena. He ovat tutkineet yksilöiden investointeja sosiaaliseen pääomaan ja sitä kautta sosiaalisen pääoman muodostumisen selittäjiä.

2.3 Granovetter: järjestyksen probleema ja sosiaalinen pääoma

Tässä luvussa käyn läpi Mark Granovetterin artikkelissaan *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (1985) käyttämiä käsitteitä ja esittelen hänen taloustieteeseen kohdistamaansa kritiikkiä. Oleelliset käsitteet ovat alisosiaalistunut ja ylisosiaalistunut käsitys taloudellisesta toiminnasta ja uppoutuneisuus. Johdan käsitteiden yhteyden sosiaaliseen pääomaan.

Miten sosiaaliset suhteet vaikuttavat käyttäytymiseen ja instituutioihin? Artikkelissaan Granovetter pohtii, kuinka suuressa määrin taloudellinen toiminta on uppoutunut sosiaalisten suhteiden rakenteeseen. Hän rajaa tarkastelunsa koskemaan modernia, markkinataloutta noudattavaa teollisuusyhteiskuntaa. (Granovetter 1985, 481–483.)

Sosiaalisten suhteiden vaikutus käyttäytymiseen yhdistyy Granovetterin artikkelissa toistuvasti järjestyksen probleemaan (engl. problem of order). Mikä tuottaa järjestyksen maailmaan? Miksi yhteiskunnassa ei vallitse anarkistinen kaaos? Valtio-opin ja poliittisen filosofian tutkijat ovat pohtineet vastauksia näihin kysymyksiin jo satoja vuosia. Granovetteria tämä aihepiiri kiinnostaa erityisesti taloudellisen toiminnan kontekstissa. (emt. 481–489.)

Valtavirtataloustieteen neoklassisessa ajattelutavassa yksilöt ovat irrallisia toimijoita, eli heidät on ”atomisoitu”. Tällöin heidän käyttäytymisensä on alisosiaalistunutta. Joukko ekonomisteja on yrittänyt tuoda sosiaalisen rakenteen takaisin osaksi talousteoriaa, mutta he ovat päätyneet toiseen ääripäähän. Heidän ajattelumallinsa nojaa ylisosiaalistuneeseen yksilöön. (emt. 481.)

Granovetter määrittelee uppoutuneisuuden käsitteen, joka hänen mukaansa on parempi lähtökohta taloudellisen toiminnan analysoimiselle kuin alisosiaalistunut ja ylisosiaalistunut näkemys inhimillisestä käyttäytymisestä. Uppoutuneisuus korostaa sosiaalisten suhteiden ja verkostojen merkitystä taloudellisessa toiminnassa ja sen voi ajatella olevan yli- ja alisosiaalistuneen toiminnan ääripäiden välissä. (emt. 487.)

Granovetterin artikkelissa ja kritiikissä luottamus ja luottamuksen synty ovat erittäin tärkeässä roolissa. Granovetter ei artikkelissaan käytä sosiaalisen pääoman käsitettä, mutta luottamuksen muodostuminen on vahvassa yhteydessä sosiaaliseen pääomaan. Uppoutuneisuus on puolestaan yhteydessä verkostoihin ja vuorovaikutukseen. Näin ollen Granovetterin käsitteet linkittyvät sekä kollektiivin ominaisuudeksi tulkittuun sosiaaliseen pääomaan, että yksilön voimavaraksi tulkittuun sosiaaliseen pääomaan.

2.3.1 Alisosiaalistuneisuus ja ylisosiaalistuneisuus

Granovetterin mukaan taloustieteen tutkimuksessa esiintyy kahta, toisilleen vastakkaista käsitystä inhimillisestä käyttäytymisestä taloudellisessa toiminnassa. Yksilön käyttäytymisen voidaan ajatella olevan täysin irrallaan ympäröivästä yhteisöstä. Yksilön valinnoissa ja päätöksissä painottuu henkilökohtainen hyöty ja sosiaalisen rakenteen vaikutus nähdään olemattomaksi. Tällöin kyse on alisosiaalistuneesta toiminnasta. Toisaalta yksilön käyttäytymisen voidaan ajatella olevan hyvin vahvasti sosiaalisten normien ja ympäröivän yhteisön odotusten ohjaamaa. Kärjistetysti yksilö tekee valintansa ja päätöksensä vailla omaa tahtoa ja harkintaa. Tällöin kyse on ylisosiaalistuneesta toiminnasta. Kumpaankin käsitykseen liittyy ongelmia. (Granovetter 1985, 483–484.)

Alisosiaalistuneisuus tulee taloustieteeseen kaukaa historiasta. Granovetter johtaa ajatuksen tulevan Thomas Hobbesilta. Hobbes on osa 400 vuotta pitkää jatkumoa, johon kuuluvat myös utilitarismi, klassinen liberalismi ja klassinen poliittinen taloustiede. Tämän jatkumon seurauksena klassinen ja neoklassinen taloustiede olettavat yksilön olevan toiminnassaan rationaalinen ja tavoittelevan omaa etuaan. (emt. 481–484.)

Hobbesin esitti teoksessaan *Leviathan* (1999)² ajatuskokeen, jossa ihmiset ovat toisistaan irrallisia toimijoita. Auktoriteetteja ei ole olemassa, eikä yhteiskunnallista hierarkiaa. Tässä luonnontilaksi (engl. state of nature) Hobbesin kutsumassa mallissa vallitsee anarkia. Lähtökohtaisesti suurin osa ihmisistä on valmis elämään sopusoinnussa muiden ihmisten kanssa, mutta joillakin ihmisillä on houkutus tavoitella hyötyä epärehellisin keinoin. Jos tilanne kärjistyy, niin seurauksena on ”kaikkien sota kaikkia vastaan” ja tässä sodassa vahvimmat ja viekkaimmat ovat etulyöntiasemassa. Hobbesin ratkaisu yhteiskuntajärjestyksen syntymisen probleemaan oli yhteiskuntasopimus. Sopimuksen myötä ihmiset luovuttivat vallan suvereenille, joka sitten hallitsi yhteisöä valtakoneiston avulla. (Hobbes 1999.)

Granovetterin mukaan klassisen liberalismien edustajat ratkaisivat yhteiskuntajärjestyksen syntymisen probleeman päinvastaisella tavalla. Kahlitseva hierarkia on tarpeeton, koska vapaa kilpailu tuottaa ainakin talouden kontekstissa ratkaisun probleemaan. Vapaiden markkinoiden ideaalimalli ei ole hirveän kaukana Hobbesin luonnontilasta. (Granovetter 1985, 481–484.) Vapaat markkinat ovat tehokkaat ja ylhäältä päin tapahtuva säätely tuottaa vain markkinahäiriöitä ja tehottomuutta.

Uudempi esimerkki alisosiaalistuneesta yksilöstä taloustieteessä on yhteiskunnallisten instituutioiden taloudellinen analyysi. Uuden institutionaalisen taloustieteen mukaan paras selitys instituutioiden syntymiselle on rationaalisten ja atomisoitujen yksilöiden toiminta, jonka pyrkimyksenä on hyödyn tavoittelu. Toisin sanottuna instituutiot ovat kehittyneet taloudellisesti tehokkaiksi ratkaisuiksi yhteiskunnallisiin ongelmiin, että yhteiskunta toimisi optimaalisesti. Muut instituutioiden syntyyn vaikuttavat tekijät – kuten esimerkiksi laki, historia sekä yhteiskunnalliset ja poliittiset voimat – eivät ole oleellisia. Tämä on vastakkainen näkemys sille, että käyttäytymiseen ja

² Alkuperäisjulkaisu vuodelta 1651.

instituutioiden syntyyn vaikuttaisi niiden uppoutuneisuus. Tämä näkemys on yleinen esimerkiksi sosiologien, antropologien, valtiotieteilijöiden ja historiantutkijoiden piirissä. (emt. 482, 488.)

Ajatus alisosiaalistuneesta yksilöstä on saanut osakseen kritiikkiä. Talcott Parsons (1937) pohti yhteiskuntajärjestyksen syntymisen problemaa ja hän koki ongelmaksi, että Hobbesin ajattelussa yksilöiltä puuttui sosiaalinen konteksti. Parsonsin ajattelutapaa seuranneessa tutkimuksessa sosiaalisten normien noudattaminen ja muiden hyväksynnän tavoittelu saivat kuitenkin liian määräävän aseman käyttäytymisen ohjaajina. Seurauksena oli käsitys ylisosiaalistuneesta yksilöstä, jota esimerkiksi Dennis Wrong (1961) kritisoi. (Granovetter 1985, 483.)

Ihminen omaksuu tapoja ja normeja sosiaalisten vaikutteiden kautta. On kuitenkin epäuskottavaa ajatella, että yksilö noudattaisi omaksuttuja käyttäytymismalleja mekaanisesti ja automaattisesti riippumatta siitä, miten ne vaikuttavat rationaaliseen päätöksentekoon. Tällöin yksilö toimisi roolinsa mukaisesti ilman yksilöllistä harkintaa ja hänen käyttäytymisensä olisi ylisosiaalistunutta. Taloustieteen piirissä tällainen käsitys yksilöstä esiintyy esimerkiksi joissakin segmentoituneita työmarkkinoita koskevissa tutkimuksissa (esimerkiksi Piore 1975). (Granovetter 1985, 485–486.)

Ali- ja ylisosiaalistunut lähestymistapa ovat paradoksaalisesti samanlaisia, koska ne sivuuttavat ihmisten käyttäytymiseen vaikuttavan sosiaalisten suhteiden rakenteen. Alisosiaalistuneessa lähestymistavassa henkilökohtaisen hyödyn tavoittelu ohjaa yksilöiden toimintaa. Ylisosiaalistuneessa lähestymistavassa yksilöt ovat omaksuneet käyttäytymismallit niin vahvasti, että sosiaalisten suhteiden merkitys jää häviävän pieneksi. Taloudellisen toiminnan edistyneen kuvauksen tulee huomioida käyttäytymisen uppoutuneisuus sosiaalisiin rakenteisiin. (emt. 485.)

2.3.2 Uppoutuneisuus

Taloustieteen pääasiallinen lähtökohta on pitkään ollut, että yksilöt tavoittelevat hyötyä suhteellisen herrasmiesmäisin keinoin. Yksi peruste tälle ajatukselle on, että itsesääteilyyn perustuvilla markkinoilla vapaa kilpailu ehkäisee epärehellisten keinojen käyttämistä. Toinen peruste juontaa juurensa vanhaan näkemykseen inhimillisestä käyttäytymisestä. Näkemyksen mukaan toiset inhimilliset motiivit ovat vahvempia kuin toiset, eikä taloudellisen hyödyn tavoittelu kuulu vaikeasti hallittavien ”intohimojen” joukkoon, vaan on sivistyneempää ja lempeämpää toimintaa (Hirschman 1977). (Granovetter 1985, 488.)

1970-luvulta eteenpäin epätäydellisen kilpailun markkinoihin kohdistuva tutkimus on heikentänyt uskoa herrasmiesmäiseen toimintaan taloudellisen hyödyn tavoittelussa. Tämän seurauksena on jouduttu hakemaan vastauksia kysymykseen, joka oli aiemmin pitkälti sivuutettu taloustieteessä. Miten taloudellisessa toiminnassa ratkaistaan järjestyksen syntymisen probleema? (emt. 487–488).

Granovetterin mukaan taloudellisessa tutkimuskirjallisuudessa esiintyy kahta näkemystä kattavasta vastauksesta järjestyksen syntymisen probleemaan. Toinen näistä on kytköksissä alisosiaalistuneen näkemykseen yksilöstä ja toinen ylisosiaalistuneeseen. Alisosiaalistunut näkemys esiintyy lähinnä uudessa institutionaalisessa taloustieteessä, joka pyrkii tulkitsemaan yhteiskunnallisia instituutioita neoklassisen taloustieteen näkökulmasta. Uusi institutionaalinen taloustiede katsoo, että epärehellistä toimintaa torjuvat ja ehkäisevät edistyneet institutionaaliset järjestelyt. Järjestelyjen seurauksena epärehellinen toiminta on liian kallista tai hankalaa. Pääasiassa järjestelyillä tarkoitetaan eksplisiittisiä ja implisiittisiä sopimuksia ja opportunistia ehkäiseviä auktoriteettirakennelmia. Järjestelyt eivät kuitenkaan luo tai vahvista luottamusta, vaan ovat sen funktionaalinen korvike. Tulkinta järjestelyistä on alisosiaalistunut, koska tällöin sivuutetaan konkreettisten henkilökohtaisten suhteiden ja suhteisiin olennaisesti sisältyvien velvoitteiden ja sitoumusten merkitys epärehellisen toiminnan rajoittamisessa. (emt. 488–489.)

Eräät ekonomistit ovat todenneet, että on pakko olettaa tietty määrä luottamusta olevan olemassa, koska institutionaaliset järjestelyt eivät yksinään voi ehkäistä epärehellistä toimintaa. Tämän luottamuksen alkuperä olisi kuitenkin hyvä pystyä selittämään. Selityksenä on vedottu jonkinlaisen ”yleistetyn moraalin” olemassaoloon (esimerkiksi Arrow 1974). Tietynlainen ihmisten hyvä tahto toisiaan kohtaan on epäilemättä olemassa, mutta yleisenä ratkaisuna järjestyksen syntymisen probleemaan yleistetty moraalit on luonteeltaan ylisosiaalistunut. Tällöin yksilön toimintaa taloudellisissa valintatilanteissa ohjaisi automaattinen toimintasääntö, mutta moraalisesti oikea toiminta ei käytännön havaintojen perusteella tällaisissa valintatilanteissa ole automaattista ja universaalista. Ihmisillä on tunnetusti taipumus sortua vilppiin tilaisuuden salliessa. (Granovetter 1985, 489.)

Ratkaisuna järjestyksen syntymisen probleemaan uppoutuneisuus painottaa konkreettisten henkilökohtaisten suhteiden ja tällaisten suhteiden rakenteiden, eli verkostojen, merkitystä luottamuksen syntymisessä ja epärehellisen toiminnan ehkäisemisessä. Liiketoiminnassa laajalti esiintyvä taipumus asioida maineeltaan tunnettujen ihmisten kanssa implikoi, että harvat tyytyvät institutionaalisten järjestelyjen tai yleistetyn moraalin kykyyn suojella heitä hankaluuksilta.

Taloustieteilijät ovat esittäneet, että huijaamisesta aiheutuva vahinko yksilön maineelle toimii epärehellisyyttä vähentävänä insentiivinä. Maine on kuitenkin tässä alisosiaalistuneella tavalla katsottu yleistetyksi hyödykkeeksi, eli havaittujen huijaamistapausten ja potentiaalisten huijaamistilanteiden suhdeluvuksi. Käytännössä tyydymme tällaiseen yleistettyyn informaatioon vain, jos parempaa ei ole tarjolla. Tavallisesti pyritään hankkimaan parempaa informaatiota. Satunnaisesta lähteestä saatu tieto potentiaalisen liikekumppanin luotettavuudesta ei ole yhtä hyvää kuin luotetulta taholta saatu tieto, jonka mukaan kyseinen henkilö on omakohtaisesti todettu luotettavaksi liikekumppaniksi. Vielä parempaa on informaatio omista aiemmista liiketoimista kyseisen henkilön kanssa. Tälle on neljä perustetta: 1) Tällainen informaatio on halpaa. 2) Omakohtainen informaatio on luotettavinta, koska se on rikkaampaa, yksityiskohtaisempaa ja tarkaksi tiedettyä. 3) Jatkuvassa liiketoimintasuhteessa olevalla henkilöllä on taloudellinen motiivi olla luotettava, että liiketoiminta jatkuisi edelleenkin. 4) Puhtaiden taloudellisten motiivien lisäksi jatkuviin liiketoimintasuhteisiin usein muodostuu ajan myötä muitakin sosiaalisia tasoja, joihin sisältyy vahva odotus luotettavuudesta ja opportunistin välttämisestä. (emt. 490.)

Uppoutuneisuus tuo mukanaan tarkasteluun myös aikaulottuvuuden. Ihmisten keskinäiset suhteet elävät ajan myötä, eli ne voivat vahvistua, heiketä tai katketa kokonaan. Tarkasteluhetkellä kaikkein vahvimilla suhteilla on kaikkein suurin merkitys. (emt. 487.)

Taloustieteessä usein tarkastellaan yhtä, rajattua tapahtumaa, joka oletetaan edustavaksi esimerkiksi tilanteesta. Kyse voi olla yksilön valinnasta, tai kahden toimijan vuorovaikutustilanteesta (esimerkiksi päämies ja agentti, tai kaksi sopimuskumppania, tai myyjä ja ostaja). Tilanne atomisoidaan, eli ajatellaan irralliseksi ympäröivästä sosiaalisesta rakenteesta, mutta myös ajallisesti irralliseksi mahdollisesta aiemmasta tai tulevasta keskinäisestä vuorovaikutuksesta.

Sosiaaliset suhteet siis ovat Granovetterin mukaan taloudellisessa toiminnassa pääasiallinen luottamuksen lähde, eivätkä institutionaaliset järjestelyt tai yleistetty moraali. Sosiaaliset suhteet ja suhteiden verkostot eivät kuitenkaan ole yleistettävissä oleva ratkaisu järjestyksen syntymisen ongelmaan. Uppoutuneisuus ei argumenttina pyri olemaan samalla tavalla kaikki mahdolliset tilanteet kattava ratkaisu, kuin institutionaaliset järjestelyt tai yleistetty moraali. Yksittäisen toimijan sosiaalisten suhteiden verkostot eivät yllä kaikkialle, eivätkä ole yhtä kattavia kaikilla taloudellisen toiminnan sektoreilla. Näin uppoutuneisuus siis sallii sen mikä on havaittavissa: epäluottamusta, opportunistia ja epäjärjestyksiä esiintyy jatkuvasti. Lisäksi vaikka sosiaaliset suhteet usein voivat olla välttämätön edellytys luottamukselle ja luotettavalle käyttäytymiselle, niin ne eivät riitä

takaamaan luottamusta ja luotettavuutta. Ne voivat jopa tarjota tilaisuuden ja keinot epärehelliselle toiminnalle sellaisessa mittakaavassa, joka ilman niitä olisi mahdoton saavuttaa. (emt. 491.)

Käsitteenä uppoutuneisuus lähestyy järjestyksen syntymisen problemaa ja luottamusta taloudellisessa toiminnassa alisosiaalistuneen lähestymistavan, eli institutionaalisten järjestelyjen, ja ylisosiaalistuneen lähestymistavan, eli yleistetyn moraalin, välimaastossa (emt 493). Jos Hobbesin yhteiskuntajärjestyksen syntymisen ongelma, irralliset yksilöt ja alisosiaalistuneisuus ajatellaan teesiksi, ja Parsonsin sosiaaliseen rakenteeseen vahvasti nojaava toiminta ja ylisosiaalistuneisuus antiteesiksi, niin Granovetterin uppoutuneisuuden teoria on niiden synteesi.

Granovetter havainnollistaa ajatuksiaan ja soveltaa uppoutuneisuutta lähestymistapana taloudellisen toiminnan tarkasteluun käymällä kriittisesti läpi Oliver Williamsonin (1975, 1979, 1981; Williamson & Ouchi 1981) markkinoita ja hierarkioita koskevaa teoriaa. Williamsonin teoria kuvaa millaisissa tilanteissa taloudelliset toiminnot suoritetaan hierarkkisen organisaation rajojen sisäpuolella ja millaisissa puolestaan markkinaprosesseissa, jotka ylittävät organisaation rajat. Williamsonin mukaan yritykset valitsevat transaktiokustannusten kannalta tehokkaimman vaihtoehdon. (Granovetter 1985, 493.)

Granovetter painottaa kritiikissään järjestyksen syntymisen problemaa. Granovetterin mukaan Williamsonin teoriassa markkinat muistuttavat Hobbesin luonnontilaa ja toiminta markkinoilla on alisosiaalistunutta. Hierarkioiden sisäpuolella toiminta on puolestaan Williamsonin teoriassa Granovetterin mukaan ylisosiaalistunutta ja Williamson yliarvioi hierarkkisten järjestelmien tehokkuuden. (emt. 494–495.)

3 Tutkimuksia sosiaalisesta pääomasta

Tarkastelen seuraavaksi yksityiskohtaisemmin kolmea esimerkkitutkimusta sosiaalisesta pääomasta. Ensimmäinen tarkastelee sosiaalista pääomaa kollektiivisena varantona, toinen ja kolmas yksilön voimavarana. Analysoin tutkimuksia yksi kerrallaan. Käsittelen ensin tutkimuksen teoreettista mallia. Tämän jälkeen tarkastelen tutkimuksen empiirisiä tuloksia ja tekijöiden näkemystä sosiaalisesta pääomasta. Lopuksi esitän kommentteja ja huomioita tutkimuksesta.

3.1 Zak ja Knack: luottamus ja talouskasvu

Vaikuttaako luottamus investointeihin ja talouskasvuun? Mitkä tekijät vaikuttavat luottamuksen syntyyn? Miten olisi mahdollista analysoida luottamuksen aste-eroja yksilö- ja yhteiskuntatasolla? Zak ja Knack (2001) tutkivat yleisen tasapainon kasvumallia, jossa heterogeeniset agentit tekevät transaktioita tilanteessa, jossa moraalikadon riski on olemassa. Agenteilla on mahdollisuus luottaa transaktiokumppaneihinsa, mutta heillä on myös mahdollisuus allokoida resurssejaan kumppaneiden esittämien väitteiden todenpitävyyden varmistamiseen. Zak ja Knack määrittelivät sosiaalisia, taloudellisia ja institutionaalisia kehikoita, joissa luottamuksen taso on korkea ja osoittivat, että investointien määrä on pienempi ympäristössä, jossa luottamus on alhainen. (Zak & Knack 2001, 295.)

3.1.1 Malli ja sen ennusteet

Mallissa agentteja ovat kuluttajat ja meklarit, jotka yhdistetään satunnaisesti pareiksi yhden periodin ajaksi. Kuluttaja tarkastelee meklarinsa ominaisuuksia suhteessa omiin ominaisuuksiinsa ja päättää kuinka paljon hän luottaa meklariinsa. Eriävät ominaisuudet loitontavat kuluttajaa ja meklaria toisistaan, jolloin luottamus on lähtökohtaisesti alhaisempi. Vastaavasti yhtenevät ominaisuudet tuovat kuluttajaa ja meklaria lähemmäs toisiaan, jolloin luottamus on puolestaan korkeampi. Näin mallissa saadaan esille eri yhteisöjen luottamuksen vaihtelun syitä, sekä luottamuksen vaihtelun vaikutukset taloudelliseen tehokkuuteen. (emt. 296.)

Mallissa meklari on kuluttajan ainoa väylä pääomamarkkinoille. Meklarilla on myös enemmän tietoa investointien tuotoista kuin kuluttajalla. Näin meklari kohtaa moraalikato-ongelman. Kuluttajan luottamus meklariin vaikuttaa siihen, kuinka paljon hän käyttää aikaa meklarinsa luotettavuuden tutkimiseen. Tutkimisen hinta on kuluttajan menettämä palkka, sillä tutkimiseen käytetty aika on pois tuottavasta työnteosta. Luottamus alentaa transaktiokustannuksia, koska meklarin tutkimiseen kuluu vähemmän aikaa. Näin tuotanto on suurempi yhteiskunnissa, joissa

luottamuksen määrä on suurempi. (emt. 296.) Zak ja Knack jättävät pääomamarkkinoiden luonteen abstraktiksi, mutta he olettavat olemassa olevan erilaisia sijoituskohteita, joiden tuotot vaihtelevat.

Oletetaan joukko agentteja, jotka eroavat toisistaan potentiaalisesti monella eri tavalla, esimerkiksi tulojen, koulutuksen, etnisyyden, uskonnon jne. suhteen. Zak ja Knack typistävät nämä erot yhdeksi indeksiluvuksi i , joka määrittelee agentin ”tyyppiä” ja on jakautunut reaalitykustorin positiiviselle osalle. Vaikka agentin tyyppi voi muuttua ajan myötä, niin se on kiinteä jokaisena ajanhetkenä. Tässä taloudessa kuluttajien preferenssit ovat tavanomaiset ja he pyrkivät tasaamaan kustutustaan yli ajan säästämällä jokaisella periodilla. Päästäkseen pääomamarkkinoille heidän on käytettävä meklareita. Meklareiden joukko on erillinen kuluttajien joukosta, mutta myös meklareilla on samaan tapaan erilaisia ominaisuuksia, joiden perusteella he eroavat toisistaan. Vain meklarit tietävät sijoitusten todelliset tuotot, joten heillä on mahdollisuus huijata kuluttajia. Näin syntyy moraalikato-ongelma. Kuluttajat ovat tästä kuitenkin tietoisia, joten he voivat käyttää aikaa meklarien tutkimiseen ja näin pienentää heidän mahdollisuuksiaan huijata. Tämän käytetyn ajan voidaan ajatella kuluvan sopimusten tekemiseen. Kun kuluttajan luottamus meklariin on vahva, niin sopimuksen tekeminen on vaivatonta. Jos luottamus on puolestaan heikompi, niin sopimuksen laatiminen on monimutkaisempaa ja sopimuksessa on otettava huomioon erilaisia epävarmuustekijöitä. (emt. 297–298.)

Tarkastellaan kahdesta periodista koostuvaa sykliä. Ensimmäisellä periodilla kuluttajat ja meklarit arvotaan satunnaisesti pareiksi. Parin muodostamisen hetkellä meklarin tyyppi on tuntematon, mutta tyyppien jakauma on tunnettu. Seuraavalla periodilla sijoitukset kotiutetaan, mutta sitä ennen meklarin tyyppi paljastuu. Tässä kohtaa kuluttaja päättää kuinka paljon aikaa hän käyttää meklarin tutkimiseen. On huomattava, että tarkastellaan vain yhtä sykliä, jolloin yksilöllisellä maineella ei ole vaikutusta, mutta tyyppin yleisellä maineella on. Yksilöllinen maine vaikuttaisi, jos tarkasteltaisiin samaa kuluttajan ja meklarin paria useamman syklin ajan. Oleellinen piirre on myös se, että luottamuksen määrässä on aste-eroja. Kyse ei ole vain binäärisestä valinnasta luottaa tai olla luottamatta, mikä on tyyppillistä laboratoriossa toteutetuille luottamuspeleille. (emt. 298.)

Meklarit ovat lähtökohtaisesti epäluotettavia, mutta heidän huijaamisensa määrää vähentää kuluttajan tutkimusten lisäksi kaksi institutionaalista tekijää. Ensimmäinen tekijä ovat erilaiset muodolliset valvontainstituutiot, eli markkinoita valvovat elimet sekä oikeuslaitos, joka takaa sopimusten pitävyyden ja rankaisee huijaajia. Mallissa meklarit menettävät rangaistuksena osan palkkiostaan, jos huijaavat. Toinen tekijä ovat sanktiot, jotka toteutuvat ei-muodollisten

instituutioiden kautta. Tällaisia voivat olla syyllisyydentunne moraalisten normien rikkomisesta, uskonnollisten maailmankatsomusten määrittelemät rangaistukset ”tuonpuoleisessa”, sosiaaliset rangaistukset (kuten sulkeminen yhteisön ulkopuolelle) ja maineen menettämisen aiheuttama ansioiden pieneneminen. Kaikki ei-muodollisten instituutioiden sanktiot ovat joko riippuvaisia sosiaalisista siteistä, tai sosiaaliset siteet helpottavat niiden toteutumista. Moraaliset ja uskonnolliset normit riippuvat aiemmista sosiaalistumisprosesseista. Maineen menettämisen vaikutus riippuu siitä, että tieto huijaajan henkilöllisyydestä leviää, mikä useimmiten tapahtuu huhupuheiden leviämisenä sosiaalisen kanssakäymisen kautta. (emt. 298–299.)

Mallissa samanlaista tyyppiä olevien kuluttajien ja meklareiden sosiaalinen etäisyys on pienempi, kun he tekevät transaktioita. Meklarit huijaavat vähemmän sellaisia kuluttajia, jotka ovat samankaltaisia kuin he itse. Meklareita ohjaa sisäinen halu suojella kuluttajia, joiden kanssa he jakavat samanlaisia arvoja ja joita he ymmärtävät. Transaktioita toisistaan eroavien kuluttajien ja meklareiden välillä säätelevät heikommat sosiaaliset normit. Tällöin huijaaminen on todennäköisempää, mitä tukevat kokeelliset tulokset, jotka Glaeser, Laibson, Scheinkman ja Soutter (2000) havaitsivat. (Zak & Knack 2001, 299.)

Kaiken tämän esittämiseksi muodollisesti olkoon $d(i, j) : \mathbb{R}^+ \times \mathbb{R}^+ \rightarrow \mathbb{R}^+$ kuluttajan i ja meklarin j välinen nimellinen etäisyys. Sosiaaliset vaikutusmekanismiit heikentyvät etäisyyden kasvaessa. Vastaavasti, kun $d(i, j)$ on pieni, niin huijaamista tapahtuu vähän. Agenttien välisen etäisyyden vaikutus luottamukseen riippuu sosiaalisista tekijöistä, jotka vaikuttavat erilaisten ryhmien kykyyn ja insentiiveihin toimia kollektiivisesti. Ei-muodollisten sanktioiden mallintamiseksi määritellään efektiivinen etäisyys $D(i, j; \theta) \equiv d(i, j)/\theta$, missä $\theta \geq 1$. Vahvat sosiaaliset instituutiot pienentävät erilaisten tyyppien erojen sosiaalisesti loitontavia vaikutuksia, jolloin θ saa suuremman arvon. Kun sosiaaliset instituutiot ovat vahvoja, niin efektiivinen etäisyys kuluttajan ja meklarin välillä on pieni, vaikka nimellinen etäisyys olisi suuri. (emt. 299–300.)

Olkoon c^i tyyppin i kuluttajan kulutus. Olkoon hänen palkkansa w^i , varallisuutensa a^i , sekä käyttäköön hän ajastaan osuuden h^i työhön ja osuuden e^i sijoitustensa tuottojen tutkimiseen. Normalisoidaan aika siten, että $h^i + e^i = 1$. Muodolliset instituutiot p etsivät ja rankaisevat huijaavia meklareita. Näitä instituutioita kuluttajat rahoittavat könttäsommaverolla τ . Agenteilla on käytössään sijoitusten tutkimiseen teknologia $\eta[e^i, p, D(i, j; \theta)] : [0, 1] \times \mathbb{R}^{2+} \rightarrow [0, 1]$, jonka avulla kuluttajat voivat tutkia sijoitusten tuottoja ilmoittavien meklarien vilpittömyyttä. Aiemman

perusteella $\partial\eta/\partial e^i > 0$, $\partial\eta/\partial p > 0$, $\partial\eta/\partial d(i,j) < 0$ ja $\partial\eta/\partial\theta > 0$. Eli tutkimisteknologian tehokkuus ja sen taloudellinen hyöty kuluttajalle kasvaa tutkimiseen käytetyn ajan myötä, samoin kuin muodollisten instituutioiden voimistumisen myötä. Tehokkuus heikkenee kuluttajan ja meklarin nimellisen etäisyyden kasvaessa ja kasvaa sosiaalisten instituutioiden vahvistuessa. Meklarin tutkimiseen kuluttajan käyttämää aikaa e^i kutsutaan tarkkaavaisuudeksi. Tämän tarkkaavaisuuden rajatuotto on laskeva, eli $\partial^2\eta/\partial(e^i)^2 < 0$. (emt. 300.)

Päätösten ajoitus menee seuraavalla tavalla. Kuluttaja havaitsee palkkansa nykyperiodilla ja tietää odotetun tuoton sijoitukselleen, jonka edellisellä periodilla sijoittaneen meklarin tyyppi on nyt paljastettu. Kuluttaja tekee ajankäyttöpäätöksensä ja valitsee, kuinka paljon tekee töitä ja kuinka paljon käyttää aikaa meklarin tutkimiseen. Kuluttaja työskentelee ja saa tutkimisen jälkeisen tuoton sijoitukselleen edellisen periodin meklarilta. Tässä vaiheessa kuluttaja päättää määrän, jonka säästää tällä periodilla, huomioiden työtulonsa, edellisen periodin sijoituksensa tuoton ja odotetun tuoton nykyperiodilla tehtävälle sijoitukselleen. Kuluttaja huomioi huijauksen mahdollisuuden ja arvioi sijoitukselleen nettotuoton, jonka saa seuraavalla periodilla. Tämän jälkeen satunnaisesti valittu meklari saa tehtäväkseen sijoittaa kuluttajan säästämän summan. Tämän meklarin tyyppi määräytyy välillä $(0, \infty)$ määritellyltä jatkuvalta kertymäfunktioilta, jonka kaksi ensimmäistä momenttia ovat äärellisiä. Yksi meklari sijoittaa koko säästetyn summan, eli riskin hajauttaminen käyttämällä useampaa meklaria ei ole mahdollista. Sijoituksen tuotto on stokastinen, koska meklarin tyyppi (ja siten huijauksen määrä) on säästöpäätöstä tehtäessä tuntematon. Tästä seuraa, että kuluttaja i maksimoi hyötynään elinaikansa yli ratkaisemalla funktion

$$\text{Max}_{c^i, e^i} E \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t U(c_t^i) \quad (2)$$

rajoitteinaan

$$c_t^i = w_t^i h_t^i + R_t a_t^i \eta^{ij} [e_t^i, p_t, D_t(i, j; \theta)] - a_{t+1}^i - \tau \quad (3)$$

ja

$$1 = e_t^i + h_t^i, \quad (4)$$

missä $U(c)$ on jatkuva, kasvava ja aidosti konkaavi hyötyfunktio, joka täyttää Inada-ehdot, $\beta \in (0, 1)$ on subjektiivinen diskonttotehtäjä, $w_t^i h_t^i$ on työtulot, $R_t a_t^i \eta^{ij}$ on sijoituksen tuotto, R_t on

edellisellä periodilla $t - 1$ nykyperiodille t tehdyn sijoituksen bruttotuotto prosentti ja a_{t+1}^i on periodilla t sijoitettu summa, jonka tuotto kotiutetaan seuraavalla periodilla $t + 1$. (emt. 300–301.)

Meklarit lainaavat yrityksille tuotantokäyttöön sijoitukset, jotka ovat saaneet heille arvotuilta satunnaisilta kuluttajilta. Seuraavalla periodilla sijoituspositio sulkeutuu ja meklari ottaa pääomasta ja korosta osuuden w^I palkakseen, huomioiden sekä oman tyyppinsä että hänen kuluttajaparinsa tyypin. Yksinkertaistuksena meklarit oletetaan riskineutraaleiksi, eivätkä he säästä. Meklarin j kulutus periodilla t on c_t^{Ij} , kun hänen parinsa on kuluttaja i , joka sijoittaa summan a_t^i . Eli

$$c_t^{Ij} = w_t^{Ij} = \{1 - \eta^{ij}[e_t^i, p_t, D_t(i, j; \theta)]\} R_t a_t^i. \quad (5)$$

Jokainen meklari muodostaa parin jonkin kuluttajan kanssa jokaisella periodilla ja meklarin kulutus on nolla, kun hänen ja hänen parinaan olevan kuluttajan tyytit ovat identtiset. Tällöin $\eta^{ij}(e_t^i, p_t, 0) = 1$. (emt. 301.)

Kuluttajan hyötyä ja tuloja optimoimalla saadaan optimaalinen sijoitus a_{t+1}^{i*} ja optimaalinen tarkkaavaisuus e_t^{i*} (emt. 301).

Kuluttajien sijoituspäätökset tuottavat pääoman, jota yritykset hyödyntävät tuotannossaan seuraavalla periodilla. Sijoitukset riippuvat sosiaalisista ja institutionaalisista tekijöistä. Mallin kilpailullinen tasapaino ei ole Pareto-optimaalinen, koska kuluttajat eivät saa sijoitustensa täyttä tuottoa. Tämä edellyttäisi täydellistä luottamusta, jolloin $\eta^{ij} = 1 \forall i, j$. Muodolliset instituutiot p vähentävät epäluotettavuudesta aiheutuneita tappioita kuluttajalle, mutta niiden vaatima rahoitus τ muodostaa hyvinvointitappion yhteiskunnalle. Näin tasapainoalloskaatio on tehokkuudeltaan second best. (emt. 302.)

Esitettyään formaalin mallinsa Zak ja Knack analysoivat sitä esittäen huomioita optimaalisesta tarkkaavaisuudesta, tulonjaon vaikutuksesta luottamukseen ja optimaalisesta sijoituksen määrästä (emt. 302–306).

On luontevaa olettaa, että tutkintateknologian avulla saavutettava tarkkaavaisuuden e^i tuotto pienenee muodollisten instituutioiden p voimistuessa ja efektiivisen etäisyyden $D(i, j; \theta)$ kasvaessa. Toisin sanottuna $\partial^2 \eta^{ij} / (\partial e^i \partial p) < 0$ ja $\partial^2 \eta^{ij} / [\partial e^i \partial D(i, j; \theta)] < 0$. Näiden oletusten perusteella

optimaalisella tarkkaavaisuudella e_t^{i*} on seuraavat viisi ominaisuutta: 1) Optimaalinen tarkkaavaisuus kasvaa varallisuuden kasvaessa, eli $\partial e_t^{i*}/\partial a_t^i > 0$. 2) Optimaalinen tarkkaavaisuus pienenee palkan kasvaessa, eli $\partial e_t^{i*}/\partial w_t^i < 0$. 3) Optimaalinen tarkkaavaisuus pienenee muodollisten instituutioiden voimistuessa, eli $\partial e_t^{i*}/\partial p_t < 0$. 4) Optimaalinen tarkkaavaisuus pienenee sosiaalisten instituutioiden voimistuessa, eli $\partial e_t^{i*}/\partial \theta < 0$. 5) Optimaalinen tarkkaavaisuus kasvaa kuluttajan ja meklarin tyyppien erilaisuuden kasvaessa, eli $\partial e_t^{i*}/\partial d(i,j) > 0$. (emt. 303.) Todistukset näille ominaisuuksille Zak ja Knack esittävät artikkelinsa liitteessä (emt. 318).

Tulojakauma vaikuttaa luottamukseen. Luottamus kollektiivisella tasolla tarkoittaa aikaa, joka kuluttajilta ei kulu meklarien tutkimiseen. Olettamalla, että $\partial^3 \eta^{ij}/\partial (e^i)^3 < 0$ ja tarkastelemalla tulonjakoparametreja Zak ja Knack toteavat, että tarkkaavaisuuden suhteen pienempipalkkaiset kuluttajat ovat herkempiä reagoimaan palkan alenemiseen kuin suurempaa palkkaa ansaitsevat kuluttajat vastaavasti palkan nousemiseen. Köyhien kuluttajien palkan laskiessa tarkkaavaisuuden kasvu on suurempi kuin varakkaiden kuluttajien tarkkaavaisuuden lasku palkan noustessa, jolloin kollektiivisen tarkkaavaisuuden kokonaismuutos on positiivinen. Luottamus siis heikkenee. Tämän implikaatio on, että luottamus alenee epäreilussa yhteiskunnassa, jossa kuluttajat ansaitsevat vähemmän kuin heidän rajatuottavuutensa on. Yleisemminkin mikä tahansa syy palkkajakauman epätasaisuuden kasvuun johtaa luottamuksen alenemiseen. Tilanne on vastaava myös palkkadiskriminaation kohdalla. Jos kuluttajien osajoukon palkka pienenee esimerkiksi etnisen taustan tai uskonnon perusteella ja jokin toinen osajoukko hyöttyy vastaavasti, niin luottamus alenee. (emt. 303–304.) Todistukset näille väitteille Zak ja Knack esittävät artikkelinsa liitteessä (emt. 318–319).

Optimaalinen sijoitus a_{t+1}^{i*} riippuu meklarin odotetusta huijaamisesta ja huijaamisen varianssista. Meklarin huijaama summa kasvaa meklarin ja kuluttajan etäisyyden kasvaessa. Jos kuluttajien ja meklarien erot kasvavat, eli molemman joukon tyyppijakauman varianssi kasvaa, niin myös huijaamisen määrän varianssi kasvaa. Näin tyyppijakauman varianssin kasvaessa optimaalinen sijoitus a_{t+1}^{i*} pienenee. Kuluttajat valitsevat mieluummin riskittömän kulutuksen nyt kuin riskipitoisen kulutuksen tulevaisuudessa. Tämän seuraus on, että heterogeenisissä yhteisöissä luottamuksen taso on alhaisempi ja investoinnit ovat alhaisemmat kuin homogeenisissä yhteisöissä. (emt. 304–305.)

Pienemmät investoinnit johtuvat kahdesta mekanismista: 1) Heikon luottamuksen vuoksi tulot jäävät alemmalle tasolle, koska tarkkaavaisuuteen kuluu enemmän aikaa. 2) Investoinnit ovat pienempiä, koska kuluttajat kaihtavat riskiä. Investointien pieneneminen hidastaa pääoman muodostumista, mikä heikentää tuotannon kasvua. Näin talouskasvu on yleisellä tasolla heikompaa heterogeenisissa, heikomman luottamuksen yhteisöissä. (emt. 305.)

Voidaan osoittaa, että heterogeenisuuden kasvaessa investoinnit voivat pienentyä liikaa talouskasvun ylläpitämiseksi (kun $d(i, j)$ lähestyy ääretöntä, niin η^{ij} lähestyy nollaa). Heikko luottamus voi johtaa köyhyysansa. Köyhyysansalle altistavat yhteisön voimakas heterogeenisuus, heikot muodolliset instituutiot ja heikot sosiaaliset instituutiot, koska investointien tuotot pienenevät huijaamisen voimistuessa. (emt. 305.)

Tiivistetysti mallin viisi tärkeintä ennustetta ovat seuraavat: 1) Korkea luottamus johtaa suurempiin investointeihin ja voimakkaampaan talouskasvuun. 2) Homogeenisissa yhteiskunnissa luottamus on korkeampi. 3) Tasainen tulonjako parantaa luottamusta. 4) Diskriminaatio alentaa luottamusta. 5) On olemassa luottamuksen alhaiseen tasoon kytkeytyvä köyhyysansa. (emt. 306.)

3.1.2 Empiiriset tulokset

Zak ja Knack tutkivat luottamuksen ja talouskasvun yhteyttä empiirisen tilastoaineiston avulla käyttäen regressioanalyysiä. Heidän 41 eri maata kattanut aineistonsa oli kasattu eri lähteistä. Valtaosin nämä maat olivat OECD-maita, mutta joukossa oli myös kehitysmaita.

Zakin ja Knackin aineisto perustui World Values Survey -kyselyjen (WVS) kolmeen ensimmäiseen tutkimusaaltoon vuosilta 1981, 1990–91 ja 1995–96. Lisäksi aineistoa kerättiin Eurobarometri-tutkimuksista 1980-luvulta ja 1990 julkaistusta Uutta-Seelantia koskevasta tutkimuksesta, joka toteutettiin WVS-kyselyjen mallin mukaan. (emt. 306–307.)

Luottamuksen mittarina käytettiin niiden vastaajien prosentuaalista osuutta kaikista vastaajista, jotka vastasivat ”suurimpaan osaan ihmisistä voi luottaa”. Vaihtoehtoinen vastaus oli ”ihmisten kanssa tekemisissä ollessa ei voi olla liian varovainen”. Luottamuksen keskiarvo oli 32,2 % keskihajonnan ollessa 15,0. Minimi oli 5,5 % (Peru) ja maksimi oli 61,2 % (Norja). Kaikki maat olivat markkinatalouksia. Otoksissa oli tyypillisesti 900–2800 vastaajaa ja otokset oli suunniteltu maittain edustaviksi. (emt. 306, 318.)

Zak ja Knack tutkivat Barro-tyyppisillä regressioyhtälöillä luottamuksen vaikutusta investointeihin ja talouskasvuun pienimmän neliösumman menetelmää käyttäen. Selitettävänä muuttujina olivat: 1) investoinnit/BKT (keskiarvo vuosilta 1972–90) ja 2) vuotuinen tulojen per capita kasvu (keskiarvo vuosilta 1972–90). Taloudelliset tilastoaineistot oli poimittu Penn World Table -aineiston (PWT) versiosta 5.6 (Summers & Heston 1991). (Zak & Knack 2001, 306–307.)

Selittäviä muuttujia olivat: 1) luottamus, 2) tulot per capita vuodelta 1970, 3) koulutus ja 4) investointihyödykkeiden hinnat vuodelta 1970. Tulotiedot ja investointihyödykkeiden hinnat perustuivat PWT-aineistoon ja investointihyödykkeiden hinnat olivat prosenttiosuuksia Yhdysvaltojen investointihyödykkeiden hinnoista. Koulutuksella tarkoitettiin vuonna 1970 mitattua 25-vuotiaiden ja sitä vanhempien koulunkäyntiin ja opiskeluun käyttämien vuosien keskiarvoa, ja tämä tieto oli poimittu Barron ja Leen (1993) aineistosta. (Zak & Knack 2001, 307.)

Regressioiden tulos oli, että investoinnit/BKT ovat suoraan verrannollisia tuloihin ja luottamukseen ja kääntäen verrannollisia investointihyödykkeiden hintoihin. Luottamuksen noustessa seitsemän prosenttiyksikköä investoinnit/BKT nousi yhden prosenttiyksikön. Koulutuksen vaikutus ei ollut tilastollisesti merkitsevä. Regressiomallin selitysosuus R^2 oli 55 %. (emt. 307.)

Tulojen kasvu oli suoraan verrannollinen luottamukseen ja kääntäen verrannollinen investointihyödykkeiden hintoihin. Luottamuksen noustessa 15 prosenttiyksikköä tulot kasvoivat yhden prosenttiyksikön. Koulutuksen ja tulojen vaikutukset eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Regressiomallin selitysosuus R^2 oli 43 %. (emt. 307–309.)

Tulokset olivat sopusoinnussa teoreettisen mallin ja sen ennusteiden kanssa. Aineiston valossa luottamus vaikutti positiivisesti talouskasvuun ja investointeihin. Vaikutus oli tilastollisesti merkitsevä.

Zak ja Knack tarkastelivat luottamuksen muodostumiseen vaikuttavia tekijöitä. Teoreettisessa mallissa luottamusta vahvistivat muodolliset instituutiot p , sosiaaliset instituutiot θ ja palkat w^i . Luottamusta heikensivät väestön heterogeenisuus $d(i, j)$ ja varallisuus a^i . Kansallisen tason empiirisissä tarkasteluissa tulot per capita oli paras korvikemuuttuja sekä palkalle, että varallisuudelle. Koska palkan ja varallisuuden vaikutukset luottamukseen olivat vastakkaisia, niin odotettiin, että per capita tulojen vaikutus luottamukseen on epäselvä. Koulutus sisällytettiin myös regressioyhtälöön toiseksi korvikkeeksi palkalle. (emt. 311.)

Zak ja Knack käyttivät neljää vaihtoehtoista korvikemuuttujaa tutkiessaan muodollisten instituutioiden vaikutusta luottamukseen. Korvikemuuttujat olivat: 1) Knackin ja Keeferin (1995) työhön perustuva omistusoikeuksien indeksi, joka kasattiin International Country Risk Guiden tiedoista. 2) Sopimusten toimeenpanon indeksi, joka mittasi sopimusten riidanratkaisun toimivuutta kussakin maassa. Indeksillä perustui Business Environmental Risk Intelligencen kansainvälisen liiketoiminnan asiantuntijoiden tekemien kyselyiden tuloksiin. 3) Korruption havaitsemisen indeksi, jonka oli laatinut Transparency International. Indeksillä kertoo, kuinka korruptoituneena maan julkista hallintoa pidetään. 4) Investoijan oikeuksien indeksi, jonka oli koostanut Center for International Financial Analysis and Research. Indeksillä perustui yhtiöiden vuosikertomusten analyysiin. (Zak & Knack 2001, 311–312.)

Zak ja Knack käyttivät neljää vaihtoehtoista korvikemuuttujaa myös tutkiessaan väestön heterogeenisuuden vaikutusta luottamukseen. Korvikemuuttujat olivat: 1) Tulojakauman epätasaisuus, jota mitattiin Gini-kertoimella. Gini-kertoimet perustuivat Deiningerin ja Squiren (1996) aineistoon. 2) Maan omistamisen jakauman epätasaisuus, eli maanomistajien joukolle omistetun maan pinta-alan perusteella määritelty Gini-kerroin. Muuttuja perustui YK:n elintarvike- ja maatalousjärjestö FAO:n laskentoihin (Jazairy, Alamgir & Panuccio 1992). 3) Taloudellisen diskriminaation voimakkuuden indeksi, joka pohjautui Ted Gurrin tutkimuksiin vuodelta 1975. Indeksillä olivat raportoineet Taylor ja Jodice (1983). 4) Sullivanin (1991) mittaama etninen homogeenisuus. Sillä tarkoitettiin suurimman etnisen ryhmän osuutta koko maan väestöstä. Etnistä ryhmää määritteli rotu, uskonto tai kieli. (Zak & Knack 2001, 312.)

Zak ja Knack tekivät useita regressioita, joissa luottamusta selitettiin per capita tuloilla ja koulutuksella. Jokaisessa regressioyhtälössä oli lisäksi selittäjinä yksi muuttuja muodollisten instituutioiden korvikemuuttujien joukosta ja yksi muuttuja väestön heterogeenisuuden korvikemuuttujien joukosta. Tulot per capita ja koulutus olivat tilastollisesti merkitseviä selittäjiä vain osassa regressioyhtälöistä. Ne kuitenkin saivat positiivisia regressiokertoimia aina, kun ne olivat merkitseviä selittäjiä. (emt. 312.)

Korvikemuuttujien regressiokertoimet olivat positiivisia ja negatiivisia siten kuin teoreettinen malli ennusti. Muodolliset instituutiot vahvistivat luottamusta ja heterogeenisuus heikensi luottamusta. Useimmissa yhtälöissä korvikemuuttujat olivat tilastollisesti merkitseviä. Regressiomallien selitysosuudet olivat kohtuullisen suuria ($61 \% \leq R^2 \leq 74 \%$). (emt. 312–314.)

Zak ja Knack analysoivat muodollisten instituutioiden ja heterogeenisuuden korvikemuuttujien vaikutusta talouskasvuun. He tarkastelivat regressioyhtälöitä pareittain. Ensimmäisessä regressioyhtälössä talouskasvun selittäjiä olivat tulot per capita, koulutus, investointihyödykkeiden hinnat ja jokin muodollisten instituutioiden tai heterogeenisuuden korvikemuuttujista. Toisessa yhtälössä selittäjäksi lisättiin luottamus ja tutkittiin, miten korvikemuuttujien regressiokertoimet muuttuivat ja säilyivätkö ne tilastollisesti merkitsevinä. (emt. 314–316.)

Kaikki korvikemuuttujat olivat tilastollisesti merkitseviä selittäjiä talouskasvulle parien ensimmäisissä yhtälöissä. Kun luottamus lisättiin selittäjäksi, niin kaikkien korvikemuuttujien vaikutus luottamukseen heikkeni, eli regressiokerroin muuttui itseisarvoltaan pienemmäksi. Suurimmassa osassa tapauksista korvikemuuttuja ei enää ollut tilastollisesti merkitsevä, kun luottamus lisättiin selittäjäksi. Luottamus puolestaan oli tilastollisesti merkitsevä selittäjä talouskasvulle jokaisessa yhtälössä, johon se oli sisällytetty. Zakin ja Knackin mukaan tulos viittasi siihen, että korvikemuuttujien vaikutus talouskasvuun välittyy luottamuksen kautta. Tämä tuki teoreettisen mallin ennustetta, että muodolliset instituutiot ja yhteisön homogeenisuus voimistavat talouskasvua osittain vahvistamalla luottamusta. (emt. 315–316.)

3.1.3 Sosiaalinen pääoma

Zak ja Knack eivät käytä artikkelissaan sosiaalisen pääoman käsitettä kertaakaan. Käsite ei kuitenkaan voi olla heille vieras, koska esimerkiksi Knack on tutkinut aiemmin yhdessä Keeferin kanssa sosiaalisen pääoman taloudellisia vaikutuksia (Knack & Keefer 1997).

Sosiaalisen pääoman sijaan Zak ja Knack käsittelevät artikkelissaan luottamusta ja sen vaikutusta talouskasvuun. Käsitteen valinnan täytyy olla tietoinen, mutta miksi se on tehty? Kenties siksi, että näin menetellessään heidän ei ole tarvinnut määritellä sosiaalista pääomaa tai ottaa kantaa ko. käsitteeseen. Heidän ei myöskään ole tarvinnut pohtia mittaako luottamus sosiaalista pääomaa.

Zakin ja Knackin mallissa keskeisessä roolissa ovat instituutiot ja yhteisön heterogeenisuus. Luottamus toimii kanavana, jonka kautta instituutiot ja heterogeenisuus vaikuttavat talouskasvuun. (Zak & Knack 2001, 297.) Toisin sanottuna sosiaalisen rakenteen elementit, jotka vahvistavat vuorovaikutusta, yhteistyöhalukkuutta ja yhtenäisyyttä, ovat tärkeitä talouskasvulle.

Instituutiot tarkoittavat valvontaviranomaisia ja oikeuslaitosta, eli muodollisia instituutioita. Yhteisön heterogeenisuus tarkoittaa ei-muodollisia instituutioita ja sosiaalisia etäisyyksiä, eli normeja sekä yhteisön etnistä ja kulttuurista jakaumaa. (emt. 298–299.)

Kyse on siis luottamuksesta julkisten instituutioiden toimintaan ja niiden laatuun, sekä sosiaalisista etäisyyksistä. Nämä voidaan katsoa sosiaalisen pääoman elementeiksi.

Yksilötasolla Zak ja Knack tarkoittavat täydellisellä luottamuksella tilannetta, jossa teknologia $\eta[e^i, p, D(i, j; \theta)]$ toimii täydellisesti (emt. 302). Luottamukseen vaikuttavat siis meklarin luotettavuuden tutkimiseen käytetty aika, muodolliset instituutiot ja sosiaalinen etäisyys. Kollektiivisella tasolla Zak ja Knack määrittelevät mallissaan luottamuksen aggregoiduksi ajaksi, jota ei käytetä meklarien valvomiseen (emt. 303). Zakin ja Knackin malli siis rakentuu yksittäisten agenttien toiminnan pohjalta, mutta laajenee yleiseksi makromalliksi. Empiirisessä osuudessaan he tarkastelevat luottamusta makroperspektiivistä.

3.1.4 Kommentteja

Joissakin kohdissa Zakin ja Knackin mallin yksityiskohdat ja heidän päätelmänsä ovat mielestäni hämmäntäviä. Esimerkiksi meklarin maineen mahdollinen vaikutus jää hieman epäselväksi. Zak ja Knack kirjoittavat, että meklarin yksilöllinen maine ei vaikuta siihen, kuinka paljon kuluttaja käyttää aikaa meklarin tutkimiseen. Yhteen sykliin keskittyminen eliminoi yksilöllisen maineen vaikutuksen. Hieman myöhemmin he kuitenkin toteavat, että meklarin käyttäytymiseen vaikuttaa maineen menettämisen pelko. He selittävät tätä sillä, että ei-muodollisten instituutioiden kautta välittyvät sanktiot torjuvat meklarin opportunistia. Sanktiot perustuvat osittain huonon maineen leviämiseen yhteisön sisällä. (emt. 298–299.)

On hieman ponnisteltava, että kokonaisuuden pystyy selittämään ristiriidattomaksi. Voidaan ajatella, että meklarin yksilöllinen maine ei vaikuta mallissa kuluttajan ajankäyttöpäätökseen, mutta ei-muodolliset sanktiot ovat silti todellisia ja vaikuttavat meklarin käyttäytymiseen. Maineen menettämisen pelko ei kuitenkaan selitä yksinään meklarin käyttäytymistä, sillä ei-muodollisten instituutioiden vaikutukset yksilön toimintaan ovat laaja-alaisempia. Mutta jos meklari huomioi yksilöllisen maineen vaikutuksen toiminnassaan, vaikka se ei varsinaisesti vaikuta mallissa, niin maksimoiko hän tällöin hyvinvointiaan?

Zak ja Knack toteavat artikkelissaan, että ihmiset luottavat toisiinsa, jos he ovat tyypiltään samankaltaisia (emt. 299). Esimerkiksi saman etnisen ryhmän sisällä vallitsee keskinäinen lojaalisuus. Tämän voi ajatella toteutuvan myös meklarien joukossa. Jos meklari leimaa omalla toiminnallaan itsensä ja muut kaltaisensa meklarit epäluotettaviksi, niin koko ryhmän odotettu hyvinvointi heikkenee. Tämä voisi myös olla motiivi, joka vaikuttaa meklarin käyttäytymiseen.

Meklarin kulutus on toinen erikoisuus mallissa. Mallissa kuvataan meklarin kulutusfunktio ja siihen liittyen todetaan, että meklarin kulutus on nolla, kun hänen ja hänen parinaan olevan kuluttajan tyypit ovat identtiset. Tilanteen tulkinta jää kuitenkin avoimeksi. Miten meklarin käy, jos hänen kulutuksensa on nolla? Kuoleeko hän nälkään? Vai oletetaanko meklarin työskentelevän korvauksetta tällaisessa tilanteessa? Mallissa meklari ei säästä eikä työskentele, vaan hänen ainoa tulonlähteensä on osuus sijoituksen tuotosta. Todennäköisyys sille, että kuluttaja ja meklari olisivat tyypeiltään identtisiä, on äärettömän pieni, mutta silti tämä kummastuttaa minua.

Meklarin hyvinvointi yleisemminkin oudoksuttaa mallissa. Olisi luontevaa ajatella, että kuluttajan hyötyfunktio olisi myös meklarin hyötyfunktio. Mutta ilmeisesti meklarien hyvinvoinnilla ei ole mallissa mitään merkitystä. Zak ja Knack eivät totea tätä missään kohtaa artikkelissaan suoraan, vaan meklarien hyvinvoinnin merkityksettömyys täytyy lukea rivien välistä. Esimerkiksi sijoituksen tuoton jakautuminen kuluttajalle ja meklarille avaa tilannetta. Jos kuluttaja saisi sijoituksensa täyden tuoton, niin se olisi Zakin ja Knackin mukaan Pareto-parannus (emt. 302). Meklarin osuus pienenesi nolleen, mutta Pareto-kriteerillä ratkaisu olisi kuitenkin parempi. Meklarin hyvinvoinnilla ei siis ole väliä.

Zakin ja Knackin mukaan Pareto-optimin edellytys on täydellinen luottamus (emt. 302). Tällöin siis meklarin palkkio pienenee nolleen. Meklarit ovat kuitenkin mallissa kuluttajien ainoa väylä pääomamarkkinoille. Sijoittaminen tyrehtyy, jos meklareita ei yhtäkkiä olekaan. Vai tekevätkö meklarit korvauksetonta vapaaehtoistyötä täydellisen luottamuksen vallitessa? Artikkelin ei anna vastausta tähän kysymykseen.

Artikkelin empiirinen osuus tukee käytännössä täysin teoreettisen mallin ennusteita. Zak ja Knack pohtivat empiiristen testausten yhteydessä viisaasti luottamuksen ja talouskasvun kausaliteetin suuntaa ja tutkivat luottamuksen mahdollista endogeenisuutta heidän regressiomallissaan. Mutta mitään teoreettisen mallin kanssa ristiriitaisia tuloksia heidän empiirisestä osuudestaan ei löydy. Heidän aineistonsa on koostettu useasta eri lähteestä ja kenties vaihtoehtoiset lähteet olisivat

tuottaneet erilaisia tuloksia. Olisi mielenkiintoista kasata samankaltainen aineisto toisenlaisista lähteistä ja tutkia ovatko tulokset samansuuntaisia.

Joissakin kohdissa Zak ja Knack tulkitsevat regressiokertoimien tilastollista merkitsevyyttä erikoisella tavalla. Minulle jäi epäselväksi miksi omistusoikeuksien indeksiin regressiokerroin todettiin tilastollisesti marginaalisesti merkitseväksi, samoin kuin mitä Zak ja Knack oikein tarkoittavat regressiokertoimen marginaalisella merkitsevyydellä (emt. 312). Myös epäselväksi jäi miksi etnisen homogeenisuuden regressiokerroin todettiin tilastollisesti ei-merkitseväksi (emt. 314). Itse olisin tulkinnut kertoimien merkitsevyydet toisin. Erikoista on myös tehdä päätelmiä ei-merkitsevän regressiokertoimen etumerkin perusteella (emt. 310).

3.2 DiPasquale ja Glaeser: omistusasuminen ja investoinnit sosiaaliseen pääomaan

Tekeekö asunnon omistaminen ihmisistä parempia kansalaisia? Investoivatko asunnon omistajat enemmän sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin (engl. local amenities)? DiPasquale ja Glaeser (1999) tutkivat näitä kysymyksiä teoreettisen mallin ja empiirisen aineiston avulla.

DiPasqualen ja Glaeserin tutkimuksen ajatuskulku lähtee liikkeelle asuntolainojen korkovähennysoikeudesta. Korkovähennysoikeutta on perusteltu sillä, että asunnon omistaminen tekee ihmisistä parempia kansalaisia. Tämä puolestaan on yksi perustelu sille, miksi Yhdysvalloissa on rakennettu erilaisia tukijärjestelmiä, joiden avulla pienituloisetkin voivat hankkia omistusasunnon. (DiPasquale & Glaeser 1999, 354–355.)

DiPasquale ja Glaeser yrittävät tutkimuksellaan hahmottaa vaikuttaako asunnon omistaminen siihen millaisia kansalaisia ihmiset ovat ja millaisia yhteisöjä he muodostavat. Asunnon omistamisen voi ajatella kannustavan ihmisiä kehittämään yhteisöjensä ja asuinympäristöjensä laatua, koska nämä tekijät kapitalisoituvat asunnon arvoon. Asuntonsa omistavien ihmisten alttius muuttaa on merkittävästi pienempi kuin vuokralla asuvien ihmisten, koska asunnon vaihtamiseen liittyy huomattavia transaktiokustannuksia. Paikallaan pysyminen myös osaltaan kannustaa ihmisiä kehittämään yhteisöjensä ja asuinympäristöjensä laatua, koska asuntonsa omistavat ihmiset nauttivat yhteisön ja asuinympäristön tuottamista hyödyistä keskimäärin pidempään kuin ihmiset, jotka eivät omista asuntoaan. (emt. 355.)

DiPasquale ja Glaeser esittelevät mallin, jossa ihmiset investoivat sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Kannustimet vaikuttavat näihin investointipäätöksiin ja ennuste on, että asunnon omistaminen johtaa suurempiin investointeihin sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Sosiaalisella pääomalla DiPasquale ja Glaeser tarkoittavat ihmisten välisiä sosiaalisia yhteyksiä ja investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin voivat tarkoittaa esimerkiksi puutarhanhoitoa, tai äänestämistä paikallisvaaleissa. (emt. 355–357.)

Empiirisessä osuudessa DiPasquale ja Glaeser tutkivat Yhdysvalloissa tehdystä General Social Survey -kyselystä saatuja tietoja. He tarkastelivat asunnon omistamisen yhteyttä ulkoisvaikutuksia aikaansaaviin muuttujiin, joista osa on hyvän kansalaisuuden korvikemuuttujia. Heillä oli myös vertailuaineisto, joka oli saksalainen sosioekonominen paneelitutkimus Sozio-oekonomisches Panel. (emt. 361–383.)

3.2.1 Malli ja sen ennusteet

DiPasqualen ja Glaeserin mallin tarkoitus on selkeyttää kiinnostuksen kohteena olevia käsitteitä ja tuottaa hypoteeseja, joita voidaan testata. Mallissa on kaksi periodia. Ensimmäisellä periodilla yksilö i investoi paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin (merkitään A_i) ja sosiaaliseen pääomaan (merkitään S_i). Toisella periodilla ratkeaa voiko yksilö jatkaa asumista osana samaa yhteisöä, vai joutuuko hän muuttamaan eksogeenisen shokin seurauksena. Jos yksilö omistaa asuntonsa ja muuttaa, niin investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin heijastuvat asunnon myyntihintaan. Jos yksilö on asunnon vuokraaja, niin investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin heijastuvat asunnon vuokran suuruuteen. Näin tapahtuu riippumatta siitä muuttaako vuokraaja vai ei. (emt. 357.)

Investoinnit jaetaan kahteen lajiin. Yhtäältä investoinnit voivat kohdistua paikallisten palveluiden ja mukavuuksien kehittämiseen, jolloin toimenpiteet tähtäävät asuinympäristön laadun parantamiseen. Toisaalta investoinnit voivat kohdistua sosiaaliseen pääomaan, jolloin toimenpiteet tähtäävät parantamaan yksilön yhteyksiä hänen naapureihinsa. Tällä jaottelulla on merkitystä, koska asunnon ostava tai vuokraava vieras ihminen hyötyy ainakin osittain paikallisista palveluista ja mukavuuksista, mutta sosiaalisen pääoman kerryttämiseen hänellä kuluu aikaa. Paikalliset palvelut ja mukavuudet ovat suoraan hyötyä tuottavia panoksia sekä yksilölle itselleen, että mahdollisesti koko naapurustolle. Esimerkkejä investoinneista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin ovat vaikkapa puutarhanhoito ja äänestäminen paikallisvaaleissa. (emt. 357.)

Sosiaalinen pääoma määritellään yhteydeksi muihin ihmisiin. Yhteys antaa yksilölle mahdollisuuden hyötyä naapureidensa investoinneista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin, tai tehdä yhteistyötä naapureiden kanssa paikallisten julkishyödykkeiden kehittämiseksi. Yhteyttä voidaan tarkastella kahdesta näkökulmasta. Sosiaalista pääomaa on yhtäältä ”yhteisen kielen” kehittäminen naapureiden kanssa, koska tällöin viestintä on helpompaa. Toisaalta sosiaalista pääomaa ovat jaettujen aktiviteettien myötä syntyvät siteet, jotka rakentavat luottamusta naapureiden välille. Vaikka sosiaalinen pääoma ei ole suoraan hyötyä tuottava panos, niin sen avulla naapurit pystyvät hyötymään paremmin toistensa investoinneista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Esimerkiksi yhdistyksen jäsenyys voi olla sosiaalista pääomaa. Jäsenyyden avulla on mahdollista nauttia yhdistyksen muiden jäsenten puutarhoista, tai koordinoita poliittista toimintaa. (emt. 357–358.)

Mallissa oletetaan yhteisö, jossa on $2N + 1$ asuntoa, jotka muodostavat ympyrän. Asunnot on indeksoitu asunnosta $-N$ asuntoon N siten, että yksilö $-N$ asuu yksilön N vieressä. Nämä indeksit merkitsevät yhteisöön kuuluvien yksilöiden välistä etäisyyttä, joka voi olla maantieteellistä tai sosiaalista. Toisin sanottuna yksilön $N - 1$ etäisyys yksilöön 0 on pienempi kuin yksilön N etäisyys yksilöön 0 . Asunnot ovat olennaisilta osin identtisiä, joten yksinkertaisuuden vuoksi tarkastellaan yksilöä, jonka indeksi on 0 . (emt. 358.)

Yksilön 0 hyöty yksilön j investoinnista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin on yhtä suuri kuin yksilön j investointi paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin A_j kerrottuna tulolausekkeella $\prod_{k=0}^j f(S_k)$, missä S_k on yksilön k sosiaalinen pääoma. Funktio $f(S)$ on konkaavi ja kuvaa sosiaalisen pääoman investoinnin aikaansaaman sosiaalisen yhteyden voimakkuutta. Oletetaan, että $f(0) > 0$. Tällöin ei synny tilannetta, jossa kukaan ei hyödy paikallisesta palvelusta tai mukavuudesta, jonka hyödyn välitysketjun osana on yksilö, jolla ei ole sosiaalista pääomaa. Funktioissa $f(\cdot)$ hyöty on kerrannaisvaikutteista, minkä tavoite on sosiaalisten verkostojen roolin havainnollistaminen. Oletetaan, että yksilö 0 ei ole yhteydessä yksilöön j suoraan, vaan yksilön 1 ja $j - 1$ välisen ketjun kautta. Olisi tietenkin mahdollista, että yksilö 0 olisi suoraan yhteydessä yksilöön j , mutta DiPasquale ja Glaeser ajattelevat, että idea sosiaalisten suhteiden välittymisestä verkostojen kautta kuvaa pitkälti sitä, mitä sosiaalinen pääoma todellisuudessa on. Esimerkiksi ystävyys-suhteen muodostaminen mahdollistaa kummallekin osapuolelle yhteyden saamisen toisen osapuolen tuttavapiireihin. Kerrannaisvaikutteisuuden seurauksena kaikkien asukkaiden

investoinnit sosiaaliseen pääomaan vaikuttavat yksilön 0 kykyyn koordinoida toimintaansa yksilön j kanssa, tai hyötyä yksilön j investoinnista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. (emt. 358.)

Näin yksilön 0 kokonaishyöty paikallisista palveluista ja mukavuuksista ja sosiaalisesta pääomasta on

$$A_0 + \sum_{j=1}^N [A_j \prod_{k=0}^j f(S_k) + A_{-j} \prod_{k=0}^j f(S_{-k})]. \quad (6)$$

Jos yksilö ei muuta pois yhteisöstään toisella periodilla, niin hän saavuttaa tämän hyötytason, josta vähennetään asumiskustannukset. (emt. 359.)

Asunnon vuokrahinta R toisella periodilla määrittää sekä vuokraajan asumiskustannusten suuruuden, että asunnon jälleenmyyntihinnan. Tämä vuokrahinta saadaan, kun vuokraaja on indifferentti asunnon ja oman reservaatiohyötynsä U suhteen. Tästä seuraa, että

$$R = (1 - \theta)A_0 + \sum_{j=1}^N f(0) [\prod_{k=1}^j f(S_k)A_j + \prod_{k=1}^j f(S_{-k})A_{-j}] - U. \quad (7)$$

Yhtälön oikea puoli koostuu kolmesta osasta. Ensimmäinen osa, $(1 - \theta)A_0$, kertoo kuinka paljon potentiaalinen vuokraaja pitää asunnon edellisen asukkaan valitsemista mukavuuksista. Koska tällaiset investoinnit heijastavat henkilökohtaisia preferenssejä, käytetään tässä parametria θ , joka saa arvoja nollan ja yhden väliltä. Parametrin θ kasvaessa nolasta investoinnit muuttuvat erityislaatuiseemmiksi ja siten vähemmän todennäköisesti sellaisiksi, joita potentiaalinen ostaja arvostaa. Toinen osa, $\sum_{j=1}^N f(0) [\prod_{k=1}^j f(S_k)A_j + \prod_{k=1}^j f(S_{-k})A_{-j}]$, edustaa koko asuinalueen sosiaalisen pääoman ja paikallisten palveluiden ja mukavuuksien tuottamaa hyötyä. Uutena asukkaana saapuvan vuokraajan $S = 0$. Kolmas osa, U , on reservaatiohyöty, joka vähennetään koska vuokrahinta tekee potentiaalisista vuokraajista indifferenttejä asunnon hyödyn ja reservaatiohyötynsä suhteen. (emt. 359.)

Kotinsa omistavien yksilöiden todennäköisyys muuttaa ensimmäisen periodin jälkeen on M_0 . Vuokralla asuvien todennäköisyys muuttaa puolestaan on M_R ja oletetaan, että $M_R > M_0$. Todennäköisyydet ovat eksogeenisia, eikä malliin sisällytetä eksplisiittisesti transaktiokustannuksia, joiden vuoksi asuntonsa omistavat ovat vähemmän alttiita muuttamaan kuin asuntonsa vuokraajat. Muuttamisen seurauksena yksilön sosiaalinen pääoma häviää yhteisöstä, mutta hänen investointinsa

paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin jäävät. Yksilöt tekevät investointinsa ensimmäisellä periodilla ennen kuin tietävät kuka muuttaa toisella periodilla ja kuka ei. Sosiaalisen pääoman ja paikallisten palveluiden ja mukavuuksien odotettu hyöty toisella periodilla on

$$\sum_{j=1}^N \{ \prod_{k=1}^j [(1 - M_k)f(S_k) + M_k f(0)] A_j + \prod_{k=1}^j [(1 - M_{-k})f(S_{-k}) + M_{-k} f(0)] A_{-j} \}, \quad (8)$$

jossa M_k saa arvokseen joko M_R tai M_O . Nämä todennäköisyydet kuvaavat yhtälössä sitä mahdollisuutta, että yksilö voi muuttaa ensimmäisen periodin jälkeen. Merkitään tätä odotettua hyötyä lyhyemmin funktiolla $G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M})$, missä \hat{A} , \hat{S} ja \hat{M} merkitsevät paikallisten palveluiden ja mukavuuksien, sosiaalisen pääoman ja muuttamisalttiuden keskimääräistä tasoa yhteisöissä. Funktio on kasvava paikallisten palveluiden ja mukavuuksien sekä sosiaalisen pääoman suhteen ja vähenevä muuttamisalttiuden suhteen. Asunnon odotettu vuokrahinta on $(1 - \theta)A_0 + f(0)G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M}) - U$. Tämä mahdollisen ostajan odottama vuokrahinta myös kapitalisoi ensimmäisellä periodilla tehdyt investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. (emt. 359–360.)

Mallissa ensimmäisellä periodilla asuntonsa omistavat ja vuokraajat investoivat sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Toisella periodilla mahdollisesti toteutuu eksogeeninen shokki, jonka seurauksena asukas muuttaa pois. Asunnon vuokraaja ei muuttaessaan hyödy tekemistään investoinneista. Asunnon omistaja muuttaessaan puolestaan hyötyy investoinneistaan, koska ne ovat nostaneet asunnon arvoa. Jos asunnon omistaja ei muuta, hän saa täyden hyödyn tekemistään investoinneista. Jos asunnon vuokraaja ei muuta, niin asunnon vuokrahinta nousee hänen investointiensa aikaansaaman arvonnousun seurauksena. Näin vuokraajan investoinnit hyödyttävät osittain asunnon omistajaa. Oletetaan, että diskonttokerroin on 1, sosiaalisen pääoman investoinnin kustannus on $K(S)$ ja paikallisten palveluiden ja mukavuuksien investoinnin kustannus on $C(A)$. Asunnon omistajan maksimointiongelma ensimmäisellä periodilla on

$$(1 - M_O)[A_0 + f(S_0)G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M})] + M_O[(1 - \theta)A_0 + f(0)G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M})] - C(A_0) - K(S_0). \quad (9)$$

Yhtälössä todennäköisyys, jolla omistaja ei muuta, on kerrottu samassa asunnossa pysymisen odotetulla hyödyllä. Seuraavaksi todennäköisyys, jolla omistaja muuttaa, on kerrottu asunnon

myymisen tuotolla. Lopuksi on vähennetty molempien investointien kustannukset. Yhtälön (9) differentiointi tuottaa ensimmäisen asteen ehdot

$$C'(A_0) = 1 - \theta M_O \quad \text{ja} \quad K'(S_0) = (1 - M_O)f'(S_0)G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M}). \quad (10)$$

Vuokralla asuvan maksimointiongelma on

$$U + (1 - M_R)\{\theta A_0 + [f(S_0) - f(0)]G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M})\} - C(A_0) - K(S_0). \quad (11)$$

Tässä yhtälössä asunnon vuokraajan reservatiohyötyyn on lisätty kvasihyöty, jonka asunnon vuokraaja saavuttaa, jos hän investoi. Tämä kvasihyöty syntyy, koska paikalliset palvelut ja mukavuudet ja sosiaalinen pääoma ovat yksilöspesifejä investointeja. Muut vaihtoehtoiset asunnon vuokraajat eivät välttämättä arvosta niitä yhtä paljon kuin nykyinen vuokraaja. Yhtälön (11) differentiointi tuottaa ensimmäisen asteen ehdot

$$C'(A_0) = (1 - M_R)\theta \quad \text{ja} \quad K'(S_0) = (1 - M_R)f'(S_0)G(\hat{A}, \hat{S}, \hat{M}). \quad (12)$$

Sekä asunnon omistajan, että vuokraajan tapauksessa investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin ja sosiaaliseen pääomaan jäävät alioptimaalisiksi, koska molemmilla investoinneilla on ulkoisvaikutuksia. Jos asumisen keston odotusarvo kasvaa, niin asunnon omistajien ja vuokraajien investoinnit kasvavat. (emt. 360–361.)

Molempien investointien suhteen asunnon omistajat investoivat enemmän kuin vuokraajat. Paikallisten palveluiden ja mukavuuksien tapauksessa ero syntyy muuttamisen todennäköisyyksien eroista ja siitä, että asunnon omistajan investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin nostavat asunnon jälleenmyyntiarvoa. Asunnon omistajan investointi sosiaaliseen pääomaan ei nosta asunnon jälleenmyyntiarvoa, mutta se nostaa hänen naapureidensa asuntojen jälleenmyyntiarvoa ja naapureiden investoinnit sosiaaliseen pääomaan nostavat omistajan asunnon jälleenmyyntiarvoa. Vuokraajat hyötyvät investoinneistaan vain, jos eivät muuta ja heidän investointinsa ovat heille spesifejä. (emt. 361.)

Malli ennustaa, että investoinnit sosiaaliseen pääomaan ovat suurempia, kun myös naapurit tekevät investointeja sosiaaliseen pääomaan, tai paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Investoinnit

sosiaaliseen pääomaan kasvavat entisestään, kun naapureiden todennäköisyys muuttaa pois on pienempi ja yhteisöön rakentuu jaettu sosiaalisten yhteyksien varanto. Asunnon omistajien todennäköisyys muuttaa on pienempi, minkä vuoksi investointien sosiaaliseen pääomaan tulisi kasvaa asunnon omistajien suhteellisen osuuden kasvaessa yhteisössä. Näin tulisi tapahtua, oli kyse sitten asunnon omistajista, tai vuokraajista. Investoinnit paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin eivät kasva asunnon omistajien suhteellisen osuuden kasvaessa yhteisössä. (emt. 361.)

3.2.2 Empiiriset tulokset

DiPasquale ja Glaeser tutkivat kahden eri empiirisen aineiston avulla mallinsa toimivuutta. Ensiksi he analysoivat yhdysvaltalaista General Social Survey -kyselyaineistoa (GSS). Aineisto on koostettu kyselyillä, joiden otokset vaihtelevat vuosittain. Aineisto kattaa vuodet 1985–1994 ja vuosittaisten otosten koko on noin 1500 henkilöä. DiPasqualen ja Glaeserin ensisijainen kiinnostuksen kohde oli seuraava kysymys: ”Omistatko sinä, tai omistaako sinun perheesi, kotitalosi tai asuntosi?” Koko aineistosta 64 % vastasi myöntävästi. (emt. 361–362.)

DiPasquale ja Glaeser tarkastelivat asunnon omistamisen yhteyttä seitsemään muuttajaan, joiden voidaan ajatella indikoivan investointeja sosiaaliseen pääomaan tai paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. GSS-tutkimuksen kysymyspatterin sisältö vaihteli vuosittain, eli indikaattoreihin liittyvien otosten koot ovat vaihtelevia. Seitsemästä tarkasteltavasta muuttujasta vain kahden kohdalla oli aineistoa useammalta kuin yhdeltä vuodelta. (emt. 362–364.)

Tarkasteltavat seitsemän muuttujaa voidaan jakaa kolmeen ryhmään. Muuttujan voidaan ajatella olevan sosiaalisen pääoman mittari, paikallisten palveluiden ja mukavuuksien mittari, tai yhdistelmä molemmista. DiPasquale ja Glaeser seuraavat Putnamin (1993) ajattelutapaa ja katsovat osallistumisen harrastusjärjestötoimintaan olevan sosiaalisen pääoman mittari. GSS-kyselyn osanottaja oli keskimäärin 1,7 harrastusjärjestön jäsen. Asunnon omistajat olivat keskimäärin 1,9 järjestön jäseniä ja asunnon vuokraajat keskimäärin 1,4 järjestön jäseniä. Toinen sosiaalisen pääoman mittari on käyminen kirkossa, koska kirkossa käydään hengellisten motiivien lisäksi myös sosiaalisten motiivien vuoksi. GSS-kysely käyttää kahdeksanportaista asteikkoa, jossa nolla tarkoittaa, ettei henkilö käy koskaan kirkossa ja kahdeksan tarkoittaa, että henkilö käy kirkossa useammin kuin kerran viikossa. GSS-kyselyn osanottajan keskimääräinen lukema asteikolla oli 3,9. Asunnon omistajien lukema oli 4,2 ja asunnon vuokraajien lukema oli 3,4. (DiPasquale & Glaeser 1999, 364–365.)

Indikaattoreita investoinneille paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin ovat DiPasqualen ja Glaeserin näkemyksen mukaan aktiivisuus paikallisten ongelmien selvittämisessä ja puutarhan hoitaminen. GSS-kyselyn osanottajista keskimäärin 34 % auttoi paikallisten ongelmien selvittämisessä. Asunnon omistajien lukema oli 40 % ja asunnon vuokraajien lukema oli 24 %. Koko aineistosta keskimäärin 61 % ilmoitti harrastavansa puutarhanhoitoa. Asunnon omistajista näin teki 72 % ja asunnon vuokraajista 40 %. (emt. 362–365.)

Aktiivisuus paikallispolitiikassa sisältää DiPasqualen ja Glaeserin kehikossa elementtejä sekä investoinneista sosiaaliseen pääomaan, että investoinneista paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Kiinnostavia indikaattoreita ovat äänestäminen paikallisvaaleissa, paikallisen koululautakunnan johtajan nimen tietäminen ja oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen tietäminen. Nämä kertovat yhtäältä halusta vaikuttaa lähiympäristössä tapahtuviin asioihin ja toisaalta tietoisuudesta lähiympäristössä tapahtuvista asioista. Kaikista GSS-kyselyn osanottajista 69 % äänesti paikallisvaaleissa, 32 % tiesi paikallisen koululautakunnan johtajan nimen ja 38 % tiesi oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen. Asunnon omistajista 77 % äänesti paikallisvaaleissa, 38 % tiesi paikallisen koululautakunnan johtajan nimen ja 45 % tiesi oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen. Asunnon vuokraajista 52 % äänesti paikallisvaaleissa, 21 % tiesi paikallisen koululautakunnan johtajan nimen ja 23 % tiesi oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen. (emt. 362–365.)

DiPasquale ja Glaeser ottivat GSS-kyselystä käyttöönsä myös muita muuttujia: ikä, kotikaupungin koko, sukupuoli, oliko henkilö naimisissa, oliko henkilöllä lapsia, rotu³, koulutus ja reaalitytöt. Lisäksi aineistosta löytyi tietoa siitä, kuinka pitkään henkilö oli asunut nykyisellä asuinalueellaan ja mikä hänen asuntonsa talotyyppi oli. Näistä voidaan tiivistäen todeta, että verrattuna asunnon vuokraajiin asunnon omistajat olivat iäkkäämpiä, vähemmän todennäköisesti mustia, asuivat pienemmissä kaupungeissa, olivat todennäköisemmin naimisissa, olivat paremmin koulutettuja ja suurituloisempia. Asunnon omistajat olivat vähemmän herkkiä muuttamaan kuin asunnon vuokraajat. Asunnon omistajista 21 % oli asunut koko ikänsä samalla asuinalueella ja 16 % oli asunut asuinalueellaan korkeintaan kolme vuotta. Asunnon vuokraajista 15 % oli asunut koko ikänsä samalla asuinalueella ja 41 % oli asunut asuinalueellaan korkeintaan kolme vuotta. Asunnon omistajien joukossa omakotitalossa asuminen oli merkittävästi yleisempää (83 %), kuin asunnon

³ DiPasquale ja Glaeser käyttävät sanaa ”race”, jolla he käytännössä tarkoittavat ihonväriä. Aineistossa henkilöt on luokiteltu kahteen ryhmään: mustaihoisiin ja muihin.

vuokraajien joukossa (28 %). Muissa asuntotyypeissä (2–4 asunnon pientalo, rivitalo ja kerrostalo) asunnon vuokraaminen oli yleisempää kuin asunnon omistaminen. (emt. 363–366.)

Tämän tarkastelun perusteella siis vaikuttaa siltä, että asunnon omistajien ja vuokraajien välillä on merkittäviä eroja, jotka tukevat DiPasqualen ja Glaeserin lähtöhypoteesia. Asunnon omistajat vaikuttavat olevan näillä mittareilla halukkaampia investoimaan sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Kaikki asunnon omistajat eivät kuitenkaan ole samanlaisia ja on mahdollista, että asunnon omistamisen yhteys hyvää kansalaisuutta kuvaaviin muuttujiin on näennäinen. Aktiivinen ja valveutunut kansalaisuus saattaa selittyä esimerkiksi paremman koulutuksen tai suurempien tulojen kautta, eikä siksi, että henkilö omistaa asuntonsa. (emt. 367.)

DiPasquale ja Glaeser pyrkivät tutkimaan tarkemmin asunnon omistamisen vaikutuksia käyttäytymiseen, sekä asunnon omistamisen ja hyvän kansalaisuuden mahdollisen yhteyden kausaalisuutta. Ensimmäisenä askeleena he muodostivat aineistosta regressioyhtälöitä, joissa asunnon omistamisella selitettiin aiemmin mainittuja seitsemää indikaattorimuuttujaa (vapaaehtoinen järjestötoiminta jne.). Yhtälöt olivat siis muotoa

$$\text{Indikaattori} = \alpha + \beta * \text{Asunnon omistaminen} + \gamma * \text{Kontrollimuuttujat} + \varepsilon, \quad (13)$$

missä kontrollimuuttujina olivat henkilön ikä, rotu, sukupuoli, oliko hän naimisissa, koulutus, kotikaupungin koko, reaalitulot, oliko hänellä lapsia ja talotyyppi. Regressioyhtälöt muodostettiin lineaarisina pienimmän neliösumman menetelmää käyttäen. (emt. 367.)

Regressioyhtälöiden tuloksista voidaan todeta, että asunnon omistajat olivat keskimäärin useamman järjestön jäseniä kuin asunnon vuokraajat. Asunnon omistamisen regressiokerroin oli 0,253 ja kerroin oli tilastollisesti merkitsevä. Kontrollimuuttujien osalta voidaan todeta, että iäkkäämmät henkilöt, miehet, paremmin koulutetut, suurituloisemmat ja pienemmissä kaupungeissa asuvat olivat keskimäärin useamman järjestön jäseniä. Kaikkien näiden muuttujien osalta regressiokertoimet olivat tilastollisesti merkitseviä. Naimisissa olemisella, lapsilla tai rodulla ei ollut tilastollisesti merkitsevää vaikutusta jäsenyyksien määrään. (emt. 367.)

Asunnon omistajat kävivät useamman kirkossa kuin asunnon vuokraajat. Asunnon omistajista 12 % enemmän hoiti puutarhaa kuin asunnon vuokraajista. Asunnon omistajista 15 % useampi äänesti paikallisvaaleissa, 9 % useampi tiesi paikallisen koululautakunnan johtaja nimen ja 10 % useampi

tiesi oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen kuin asunnon vuokraajista. Kaikissa näissä tapauksissa regressiokerroin oli tilastollisesti merkitsevä. Indikaattoreista vain yhden kohdalla asunnon omistaminen ei vaikuttanut tilastollisesti merkitsevällä tavalla. Aktiivisuudella yhteisten ongelmien selvittämisessä ja asunnon omistamisella ei ollut yhteyttä toisiinsa. (emt. 367–368.)

Regressioyhtälöissä oli mukana joukko kontrollimuuttujia, joiden vaikutukset indikaattorimuuttujiin olivat useissa tapauksissa tilastollisesti merkitseviä. Näiden vaikutusten huomioimisen jälkeenkin asunnon omistaminen vaikutti lähes kaikkiin indikaattorimuuttujiin tilastollisesti merkitsevällä tavalla. Tulosten perusteella näyttää siltä, että asunnon omistamisella on mallin ennusteiden mukaisia vaikutuksia investointeihin sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. (emt. 368.)

Tuloksiin liittyy kuitenkin merkittävä ongelma. Asunnon omistamista ei voida pitää eksogeenisena muuttujana, joka ei korreloi muiden hyvään kansalaisuuteen vaikuttavien muuttujien kanssa. GSS-aineiston perusteella vaikuttaa olevan täysin mahdollista, että asunnon omistaminen korreloi sellaisten hyvään kansalaisuuteen vaikuttavien muuttujien kanssa, jotka puuttuvat kyseisestä aineistosta ja puuttuvat siten myös kaavan (13) mukaisesti tehdyistä regressioista. Ideaalitapauksessa ongelma ratkeaisi hyödyntämällä sellaista eksogeenista muuttujaa, joka vaikuttaa asunnon omistamiseen, eikä mihinkään muuhun. Käytössä olevan aineiston puitteissa kuitenkin ainoa vaihtoehto on käyttää asunnon omistamisen ryhmäkeskiarvoja (aina tarkasteltava yksilö pois lukien) instrumenttimuuttujana. (emt. 368.)

Asuntomarkkinat ovat luontaisesti aina paikallisia. DiPasqualen ja Glaeserin oletus oli, että asunnon omistajien suhteellisessa osuudessa esiintyy alueellista vaihtelua, jota pitkälti selittävät erot asumiskustannuksissa, osavaltioiden tuloverotuksessa ja varallisuusverotuksessa. Yksilöt voidaan jakaa ryhmiin tulojen ja rodun perusteella ja näiden ryhmien kyky päästä asuntomarkkinoille vaihtelee. Tämän seurauksena asumiskustannukset saattavat vaikuttaa asunnon omistajien prosentuaaliseen osuuteen näiden ryhmien sisällä eri tavoin. (emt. 368.)

DiPasquale ja Glaeser jakoivat aineistonsa ryhmiin osavaltion, tulokvartiilin ja rodun perusteella. Jokaisessa 50 osavaltiossa osanottajat jaettiin neljään ryhmään tulojen suuruuden perusteella ja nämä ryhmät jaettiin vielä kahteen osaan rodun perusteella. Näin saatiin yhteensä 400 ryhmää ja jokaisen ryhmän sisällä määriteltiin asunnon omistajien keskimääräinen osuus. Ajatus oli, että asunnon omistamisen ryhmäkeskiarvon pitäisi vaihdella syistä, jotka eivät ole hyvän

kansalaisuuden funktioita, kun tulot ja rotu on kontrolloitu. Näiden syiden ei pitäisi korreloida muiden tekijöiden kanssa, jotka vaikuttavat hyvään kansalaisuuteen. Mikäli oletukset pitävät paikkansa, niin nämä ryhmäkeskiarvot ovat validi instrumentti asunnon omistamiselle. Ryhmäkeskiarvon käyttäminen instrumenttimuuttujana ei ole täydellinen ratkaisu, mutta menettely on tarpeen pienimmän neliösumman menetelmällä saatujen tulosten luotettavuuden arvioimiseksi. (emt 368–371.)

Instrumenttimuuttujan muodostamisessa DiPasquale ja Glaeser käyttivät kahta eri tapaa. Ryhmäkeskiarvot muodostettiin GSS-aineiston perusteella ja lisäksi vuoden 1990 väestönlaskennan tietojen avulla. GSS-aineiston perusteella muodostettu instrumentti ennustaa paremmin asunnon omistajien käyttäytymistä, koska GSS-tutkimuksen otokset on suunniteltu osavaltioittain edustaviksi. Väestönlaskennan perusteella muodostettu instrumentti korreloi vähemmän todennäköisesti muiden tekijöiden kanssa. DiPasquale ja Glaeser raportoivat molempien instrumenttien avulla saadut tulokset. Koska instrumenttimuuttuja on tavallaan korvikemuuttuja paikallisten asuntomarkkinoiden olosuhteille, niin näistä regressioista jätettiin kontrollimuuttujien joukosta pois talotyyppi. Talotyyppin ja asunnon omistamisen korrelaatio on vahva ja asuntotyyppin pitäminen mukana regressioissa olisi heikentänyt instrumenttimuuttujaa. (emt. 371)

GSS-aineiston perusteella tehdyn instrumentoinnin tuloksena asunnon omistamisen regressiokerroin nousi kaikkien indikaattorien kohdalla ja lähes kaikissa tapauksissa kerroin oli tilastollisesti merkitsevä. Väestönlaskennan perusteella tehdyn instrumentoinnin tuloksena asunnon omistamisen regressiokerroin nousi myös kaikkien indikaattorien kohdalla. Seitsemästä indikaattorimuuttujasta viiden kohdalla regressiokerroin oli tilastollisesti merkitsevä ($p = 0,1$). (emt. 371–373.)

DiPasqualen ja Glaeserin näkemyksen mukaan instrumenttimuuttujan avulla tehdyt estimoinnit varmistavat pienimmän neliösumman menetelmällä saatujen tulosten luotettavuutta. Useassa tapauksessa instrumentoinnin seurauksena asunnon omistamisen regressiokerroin nousi epäuskottavan suureksi, vaikka kontrollimuuttujista oli poistettu talotyyppi. DiPasquale ja Glaeser tulkitsevat tämän olevan harhaa ylöspäin, mitä tunnetusti esiintyy, kun käytetään epätäydellistä instrumenttimuuttujaa. Tästä johtuen pienimmän neliösumman menetelmällä saadut alkuperäiset regressiokertoimet ovat todennäköisesti virheettömämpiä. (emt. 373.)

Tämän analyysin jälkeen DiPasquale ja Glaeser tarkastelivat asunnon omistamisen vaikutusten hajottamista kahteen komponenttiin. Vaikuttaako asunnon omistaminen yksilöiden käyttäytymiseen

ja valintoihin taloudellisen insentiivin kautta? Toisin sanottuna onko investoinneissa sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja hyödykkeisiin kyse asunnon arvonnousun tavoittelusta ja suuremmasta hyödystä? Vai johtuuko käyttäytyminen asunnon omistajien pienemmästä alttiudesta muuttaa? Asunnon omistajat viipyvät pidempiä aikajaksoja paikoillaan ja heidän on työläämpää muuttaa. Menetelmänä DiPasqualella ja Glaeserilla oli asuinjakson pituutta kuvaavien dummy-muuttujien lisääminen regressioihin. GSS-tutkimuksessa oli yhtenä tarkasteluvälin vuosista (1987) kysytty osanottajilta kuinka pitkään he olivat asuneet nykyisessä yhteisössään. Vastausvaihtoehtoja oli neljä: alle yksi vuosi, 1–3 vuotta, 4–9 vuotta ja yli 10 vuotta (muttei kuitenkaan koko elinikää). GSS-tutkimuksen rajaus yhteisölle oli kuitenkin karkea (esimerkiksi Chicagon kaupunki), joten on mahdollista, että osanottaja oli todellisuudessa muuttanut yhteisöstä toiseen (esimerkiksi Chicagon laidalta toiselle), mutta se ei käynyt aineistosta ilmi. (emt. 373.)

DiPasquale ja Glaeser vertailivat näin saatujen regressioyhtälöiden asunnon omistamisen vaikutuksia indikaattorimuuttujiin ja aiempien kaavan (13) pohjalta tehtyjen regressioiden vastaavia kertoimia. Regressiokerrointen erotus mittaa sitä, vaikuttaako asunnon omistaminen insentiivimekanismin kautta, vai muuttamisalttiuden pienenemisen kautta. Aiempien regressiokerrointen voidaan ajatella olevan asunnon omistamisen kokonaisvaikutuksen kuvaajia. Uudemmat regressiokertoimet ovat puolestaan asunnon omistamisen osittaisvaikutuksia, kun yhtälöissä kontrolloidaan asuinjakson pituutta. (emt. 373–374.)

Yhteensä viiden indikaattorimuuttujan kohdalla asunnon omistamisen vaikutus pieneni huomattavasti. Asunnon omistamisen vaikutus osallistumiseen vapaaehtoiseen järjestötoimintaan pieneni 91,7 %. Toisin sanottuna noin 8 % asunnon omistamisen vaikutuksesta tähän indikaattorimuuttujaan selittyy hyötyinsentiivin kautta ja noin 92 % muuttoalttiuden pienenemisen kautta. Noin 60 % asunnon omistamisen vaikutuksesta paikallisen koululautakunnan johtajan nimen tietämiseen selittyi muuttoalttiuden pienenemisellä. Asunnon omistamisen vaikutuksesta oman vaalipiirin edustajainhuoneen jäsenen nimen tietämiseen selittyi 39 % muuttoalttiuden pienenemisen kautta. Vastaava vaikutus äänestämiseen paikallisvaaleissa oli 4 %, aktiivisuuteen paikallisten ongelmien ratkaisemiseen oli 63 % ja kirkossa käymiseen oli 12 %. Vuoden 1987 osalta GSS-aineistossa ei ollut tietoa harrastiko osanottaja puutarhan hoitamista. (emt. 374–375.)

Näiden tulosten osalta on pidettävä mielessä, että GSS-aineiston määritelmä yhteisölle oli tarkkuudeltaan karkea, eivätkä aineistosta välttämättä käy ilmi kaikki muutot asuinyhteisöstä toiseen. Vuoden 1986 GSS-kyselyssä osanottajilta kysyttiin heidän asuinjaksonsa pituutta

nykyisessä kodissaan. Saman vuoden kyselyssä on kuitenkin tietoa vain kahden tarkastellun indikaattorimuuttujan osalta. Asunnon omistamisen vaikutus vapaaehtoiseen järjestötoimintaan muuttui vahvemmaksi, kun regressiossa käytettiin asuinjakson pituutta nykyisessä kodissa kontrollimuuttujana. Toisaalta asunnon omistamisen vaikutus kirkossa käymiseen pieneni 87 %, kun asuinjakson pituus nykyisessä kodissa oli kontrollimuuttujana. Tulokset ovat ristiriitaisia ja on vaikeaa arvioida, mittaako jompikumpi näistä muuttujista paremmin hyvää kansalaisuutta. Ei siis ole perusteita tehdä vahvoja päätelmiä näiden tulosten pohjalta. Toki asuinjakson pituus nykyisessä kodissa vaikutti hyvin selvästi kirkossa käymiseen, mikä viittaisi siihen, että suurin osa asunnon omistamisen vaikutuksesta perustuu pienempään muuttamisaltiuteen. (emt. 374–377.)

Näiden tulosten pohjalta näyttää siltä, että asunnon omistaminen vaikuttaa käyttäytymiseen sekä taloudellisen hyödyn tavoittelun kautta, että epäsuorasti pienentämällä muuttamisen todennäköisyyttä. Muuttamisaltiuden pienenemisen kautta välittyvä asunnon omistamisen vaikutus hyvää kansalaisuutta kuvaaviin indikaattorimuuttujiin oli 4 % ja 92 % välissä. Vaikuttaa siltä, että muuttamista rajoittavat poliittiset toimenpiteet ja asunnon omistamista suosivat toimenpiteet tuottaisivat samanlaisia vaikutuksia, eli yksilöiden investoinnit sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin kasvaisivat. (emt. 377.)

DiPasquale ja Glaeser vertailivat GSS-kyselyn pohjalta saatuja tuloksia toiseen aineistoon. Vertailuaineistona oli saksalainen sosioekonominen paneelitutkimus (Sozio-oekonomisches Panel, SOEP). Paneelitutkimuksen vuotuisen otoksen koko on noin 13000 henkilöä ja DiPasquale ja Glaeser käyttivät aineistoa vuosilta 1984–1995 (SOEP-tutkimukset aloitettiin Länsi-Saksassa, mutta Saksojen yhdistymisen jälkeen tutkimukseen liitettiin myös otos entisen Itä-Saksan alueelta). Pääasiallinen selittävä muuttuja oli taas asunnon omistaminen. Vuoden 1995 otoksesta 38 % omisti asuntonsa, eli merkittävästi pienempi osuus kuin GSS-tutkimuksessa. (emt. 378.)

SOEP-aineistosta ei löydy täysin vastaavia indikaattorimuuttujia asunnon omistamisen vaikutusten arvioimiseksi, mutta tiivistetysti vertailuaineiston pohjalta voitiin todeta, että kautta linjan vaikutukset investointeihin sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin olivat samansuuntaisia kuin Yhdysvalloissa. SOEP-tutkimuksen perusteella puutarhan hoitaminen oli Saksassa vähemmän yleistä kuin Yhdysvalloissa. Samoin osallistuminen vapaaehtoiseen järjestötoimintaan, aktiivisuus paikallispolitiikassa ja käyminen kirkossa oli Saksassa vähemmän yleistä kuin Yhdysvalloissa. SOEP-tutkimuksessa kysymykset olivat sanamuodoltaan erilaisia kuin GSS-tutkimuksessa, mikä tietenkin vaikuttaa vastauksiin. Kuitenkin, asunnon omistamisen vaikutus

kaikkiin indikaattorimuuttujiin oli selkeä ja tilastollisesti merkitsevä. Verrattuna asunnon vuokraajiin asunnon omistajat hoitivat keskimäärin useammin puutarhaa, osallistuivat enemmän vapaaehtoiseen järjestötoimintaan, olivat aktiivisempia paikallispolitiikassa ja kävivät useammin kirkossa. Asunnon omistajien asuinjaksot kodeissaan olivat myös pidempiä kuin asunnon vuokraajien. (emt. 378–379.)

Regressioyhtälöissä asunnon omistamisen regressiokertoimet ja siten vaikutukset indikaattorimuuttujiin olivat Saksassa pienempiä kuin Yhdysvalloissa, mutta selkeästi tilastollisesti merkitseviä. Tulokset tukivat ajatusta asunnon omistamisen yhteydestä investointeihin sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin, mutta ilmeisesti Saksassa yhteys oli heikompi kuin Yhdysvalloissa. Paneeliaineiston analyysin perusteella näyttää siltä, että tavanomainen taloudellinen intuitio insentiivien vaikutuksesta investointeihin pitää paikkansa, mutta naiivit arviot asunnon omistamisen vaikutuksista saattavat yliarvioida asunnon omistamisen aikaansaaman insentiivin suuruusluokan. (emt. 380–383.)

Yhteenvetona Yhdysvalloissa ja Saksassa asunnon omistamisella ja hyvää kansalaisuutta kuvaavilla muuttujilla oli vahva korrelaatio. Korrelaatio säilyi senkin jälkeen, kun kontrolloitiin henkilöiden yksilöllisiä ominaisuuksia. Instrumenttimuuttujana käytettiin asunnon omistamisen ryhmäkeskiarvoja ja yhteys löytyi vielä tässäkin analyysissä. Instrumentti on kuitenkin epätäydellinen, joten kausaalisuutta ei pystytty täysin varmistamaan. Yhdysvalloissa merkittävä osuus asunnon omistamisen vaikutuksesta vaikutti syntyvän pidempien asumisjaksojen seurauksena. Saksassa vaikutukset olivat heikompia kuin Yhdysvalloissa, mutta tilastollisesti merkitseviä. (emt. 383.)

Päällimmäinen lopputulos oli, että omistamisesta ja asuinjakson pituudesta syntyvät tavanomaiset taloudelliset insentiivit vaikuttavat investointeihin sosiaaliseen pääomaan, aivan samoin kuin insentiivit vaikuttavat investointeihin fyysiseen pääomaan ja inhimilliseen pääomaan. Näiden tulosten pohjalta ei kuitenkaan ole mahdollista tehdä politiikkasuosituksia. Asunnon omistaminen tuottaa positiivisia ulkoisvaikutuksia, mutta ulkoisvaikutusten suuruusluokasta ei ole tietoa. Näiden tietojen ja tulosten varassa ei ole mahdollista esittää arviota asunnon omistamiseen kohdennettavan taloudellisen tuen tasosta. Asunnon omistamisen tukeminen rajoittaa muuttoliikettä, minkä mahdolliset kustannukset voivat ylittää paremman kansalaisuuden aikaansaamat hyödyt. (emt. 383–384.)

3.2.3 Sosiaalinen pääoma

DiPasquale ja Glaeser määrittelevät sosiaalisen pääoman yksilön yhteydeksi muihin ihmisiin yhteisössään. Investointi sosiaaliseen pääomaan vahvistaa yhteyttä. Yhteisöön muuttavalla yksilöllä ei alkuhetkellä ole sosiaalista pääomaa, mutta ajan myötä investoinnit sosiaaliseen pääomaan kasautuvat. (emt. 357.) Sosiaalinen pääoma on yksilön ominaisuus ja päätös investoida sosiaaliseen pääomaan on yksityinen (emt. 355).

Sosiaalisen pääoman määrittelyminen yhteydeksi toisiin ihmisiin ja sosiaalisen pääoman kasautuminen toistuvassa vuorovaikutuksessa on lähellä granovetterilaista ajattelutapaa ja tuo mieleen uppoutuneisuuden käsitteen.

Verkostojen rooli korostuu, koska kaikkien yhteisön jäsenten investoinnit sosiaaliseen pääomaan ovat merkitseviä tarkastelun näkökulmayksilölle. Yhteydet myös muodostavat ketjuja, eli yksilön sosiaalinen suhde henkilöön *j* tuo lähemmäksi myös kaikki henkilön *j* tuttavat. (emt. 358.)

DiPasqualen ja Glaeserin mallissa yksilöiden etäisyys voi olla maantieteellistä tai sosiaalista (emt. 358). He eivät tarkemmin määrittele sosiaalista etäisyyttä, mutta oletettavasti he tarkoittavat yhtenevien ominaisuuksien lähentävää ja eriävien ominaisuuksien loitontavaa vaikutusta, eli samaa asiaa kuin Zak ja Knack.

DiPasqualen ja Glaeserin empiiriset havainnot viittaavat koulutuksen ja tulotason olevan mahdollisesti yhteydessä yksilön sosiaaliseen pääomaan (emt 367–377). Kausaliteetti ei tosin käy näistä regressioista ilmi, eli ei ole mahdollista sanoa kumpi on syy ja kumpi seuraus. Yhteiskunnan näkökulmasta yksi koululaitoksen tehtävistä on tuottaa hyviä kansalaisia. Koulussa opitaan sosiaalisia taitoja ja verkostoidutaan.

DiPasqualen ja Glaeser keskittyvät puhtaasti sosiaalisen pääoman positiivisiin puoliin ja heidän tutkimuksensa heijastaa perinteistä taloustieteellistä näkökulmaa sosiaaliseen pääomaan. Heidän määritelmänsä on selkeä ja sen seurauksena verkostojen ja vuorovaikutuksen merkitys painottuvat.

Zak ja Knack käsittelevät omassa tutkimuksessaan sosiaalista pääomaa, vaikka nimellisesti he käsittelevät luottamusta. Tähän verrattuna DiPasquale ja Glaeser käsittelevät sosiaalista pääomaa, mutta empiirissä testeissään heillä ei ole yhtään suoraa luottamuksen mittaria. He kuitenkin

ymmärtävät luottamuksen merkityksen ja heidän indikaattorinsa liittyvät luottamuksen muodostumiseen.

3.2.4 Kommentteja

Mitä tarkoittaa ”parempi kansalainen”? DiPasqualen ja Glaeserin tutkimuksessa käsite löytyy jo otsikosta, mutta he eivät oikeastaan kirjoita auki määritelmäänsä hyvästä kansalaisuudesta. He viittaavat kahteen tutkimukseen (Green & White 1997, Rossi & Weber 1996), jotka käsittelevät asunnon omistamisen tuottamia yhteiskunnalle myönteisiä ulkoisvaikutuksia (DiPasquale & Glaeser 1999, 355).

Asunnon omistamisella ajatellaan olevan lukuisia myönteisiä vaikutuksia yksilön käyttäytymiseen. Asuntonsa omistava yksilö ottaa väitetysti enemmän vastuuta perheestään, yhteisöstään, kotimaastaan ja tarjoaa paremman ympäristön ja olosuhteet lapsilleen (Green & White 1997, 442). Johtavien ja kansan suosiota tavoittelevien poliitikkojen puheissa ja kampanjamateriaaleissa asunnon omistamisen hyveellisyyttä on käsitelty ainakin 1920-luvulta lähtien (emt. 441–442). Valtaosa aihetta käsittelevästä kirjallisuudesta on tunteisiin vetoavaa ja tietynsuuntaisiin toimenpiteisiin kehottavaa, mikä on tyypillistä, kun aihepiiriin liittyy yleisesti myönteisinä pidettyjä yhteiskunnallisia arvoja (Rossi & Weber 1996, 1–2). Edellä mainitut esimerkit koskevat Yhdysvaltoja, mutta samansuuntaista ajattelua esiintyy muissakin maissa.

Asuntonsa omistavien ja vuokralla asuvien erojen tutkimiseen ja tutkimusaineistoihin liittyy hankaluuksia. Rossi ja Weber (1996) toteavat, että käsitteinä ”asunto” ja ”omistaminen” eivät ole yksiselitteisiä. Lisäksi asunnot eroavat toisistaan monin eri tavoin ja useimmiten omistettu asunto on fyysiseltä rakenteeltaan, pohjaratkaisultaan, sijainniltaan, varustelutasoltaan ja ympäristöltään selkeästi erilainen kuin vuokrattu asunto. Tutkimusaineistot kärsivät multikollineaarisuudesta ja usein asunnon omistamisen vaikutusten analysoinnissa kausaiteetin suunnan määrittäminen on vaikeaa. (emt. 2.)

Aihepiirin lähtökohtaiseen problemaattisuuteen DiPasquale ja Glaeser eivät juurikaan kiinnitä huomiota. He toteavat pyrkivänsä arvioimaan asunnon omistamisen vaikutuksia kansalaisuuteen ja yhteisöön (DiPasquale & Glaeser 1999, 355). Tutkimusaineistostaan he sitten valitsevat indikaattorit, jotka heidän ajattelussaan kertovat yksilöistä kansalaisina ja yhteisön jäseninä.

Vaikuttaako juuri asunnon omistaminen yksilön käyttäytymiseen? Vai onko mahdollista, että asunnon omistaminen on lähinnä signaali jostakin muusta piirteestä tai ominaisuudesta, joka ohjaa käyttäytymistä? DiPasquale ja Glaeser eivät ota asiaan kantaa, eikä heidän tutkimusaineistostaan nouse esille merkittäviä tuloksia tämän suhteen. Kuitenkin esimerkiksi Green ja White pohdiskelevat tätä problematiikkaa tutkimuksessaan (Green & White 1997, 443).

DiPasqualen ja Glaeserin mallin mukaan korkea omistusasujien suhteellinen osuus asuinalueella johtaa suurempiin investointeihin sosiaaliseen pääomaan, mutta ei paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin (DiPasquale & Glaeser 1999, 361). Empiirisissä tuloksissa on kuitenkin pieni viite päinvastaisesta: korkea omistusasujien suhteellinen osuus mahdollisesti kasvattaa investointeja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin, mutta ei sosiaaliseen pääomaan. Asuinalueella syntyvä vertaisjoukon paine olisi selitys investoinneille paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin (s. 377).

Yhdysvalloissa n. 86 % omakotitaloista on omistettuja asuntoja (Rossi & Weber 1996, 4). Tästä luonnollisesti seuraa, että omakotitaloalueilla valtaosa asukkaista omistaa asuntonsa. DiPasquale ja Glaeser (1999) toteavat, että tällaisilla alueilla rakennuskanta on matalaa ja näkyvyys kadulta tonteille ja tonteilta ympäröivälle alueelle on yleensä hyvä. Aukkaat ja ohikulkijat tyypillisesti näkevät pihoihin ja saavat kauniista pihoista nautintoa, sekä asukkaat näkevät omilta pihoiltaan naapuruston viihtyisyyttä parantavat mukavuudet. Tällöin asukkaat saattavat olla kiinnostuneempia vaikuttamaan asuinalueensa viihtyisyyteen. (DiPasquale & Glaeser 1999, 366). Toisaalta tämä tuottaa asuinalueella myös vertaisjoukon paineen, joka motivoi yksilöä pitämään oman tonttinsa siistinä ja kauniina.

DiPasquale ja Glaeser tutkivat regressioidensa mahdollista endogeenisuusongelmaa käyttämällä ryhmäkeskiarvoa instrumenttimuuttujana. Menetelmänä tämä on ongelmallinen, kuten esimerkiksi Gormley ja Matsa (2014, 20–21) ovat todenneet. DiPasquale ja Glaeser itsekin toteavat, että heidän instrumenttimuuttujansa ei ole täydellinen, mutta tutkimusaineisto ei tarjoa muitakaan vaihtoehtoja (DiPasquale ja Glaeser 1999, 368).

DiPasqualen ja Glaeserin empiiristen tulosten tilastollisen merkitsevyyden arviointi on tarpeettoman työlästä. He raportoivat regressiokerrointen tilastollisen merkitsevyyden suoraan p -arvon avulla vain kerran (emt. 373). Muulloin se on aina arvioitava keskivirheen avulla. Heidän regressioidensa selityssasteet jäävät vaatimattomiksi (useimmiten $0,1 < R^2 < 0,2$), mikä heikentää tuloksien

vahvuutta. Toisinaan käytetyn muuttujan mitta-asteikko tekee sinällään tilastollisesti merkitsevän regressiokertoimen taloudellisen vaikutuksen suuruusluokan arvioimisesta vaikeaa.

3.3 Karlan: kokeelliset pelit, sosiaalinen pääoma ja kyläpankit

Voiko kokeellisen taloustieteen laboratoriopelien tuloksista tehdä yleistyksiä siitä, miten reaali maailmassa toimitaan? Vaikuttaako sosiaalinen pääoma ongelmiin, joita epäsymmetrinen informaatio aiheuttaa luottomarkkinoilla? Karlan (2005) pyrki tutkimuksessaan vastaamaan näihin kysymyksiin.

Talousteoria ennustaa, että markkinahäiriöiden todennäköisyys kasvaa, jos sopimusten toimeenpaneminen ja valvominen on vaikeaa. Sosiaalinen pääoma voi helpottaa näiden häiriöiden välttämistä. Karlan määritteli tutkivansa sosiaalista pääomaa yksilötasolla. Hän yhdisti tutkimuksessaan sosiaalisen pääoman mittaamisen kahden erilaisen laboratoriopelin avulla, sekä kyselytutkimuksen avulla. Hän tutki perulaisen vertaislainoihin perustuvan kyläpankkiverkoston osanottajien käyttäytymistä ja selvitti vaikuttaako sosiaalinen pääoma markkinahäiriöiden todennäköisyyteen. (Karlan 2005, 1688.)

Tutkimuksessa kyläpankkiverkoston osanottajien käyttäytymistä tutkittiin luottamuspelin ja julkishyödykepelin avulla. Käytös peleissä heijastaa yksilön luottavaisuutta ja luotettavuutta. Lisäksi Karlan teki kyselytutkimuksen selvittääkseen osanottajien näkemyksiä luottamuksesta, reiludesta ja muiden auttamisesta. Kysymykset olivat samoja, joita käytetään Yhdysvalloissa General Social Survey -tutkimuksissa (GSS). Dataa kerättiin myös osanottajia yhdistävistä ja erottavista tekijöistä. Tekijät liittyivät esimerkiksi etnisyyteen ja maantieteelliseen etäisyyteen. Näin saatuun dataan Karlan vertasi osanottajien käyttäytymistä kyläpankeissa. (emt. 1688–1689.)

Karlan totesi luotettaviksi havaittujen osanottajien maksavan todennäköisemmin lainansa takaisin. Luottavaisiksi havaitut puolestaan säästivät vähemmän ja heillä oli enemmän vaikeuksia velkojensa hoitamisessa. Tutkimuksen perusteella on syytä epäillä, kertooko käytös luottamuspelissä luottavaisuudesta, vai onko kyse alttiudesta uhkapelaamiseen. (emt. 1688.)

3.3.1 Malli ja sen ennusteet

Luottamuspelissä on kaksi pelaajaa (A ja B) ja valvoja. Pyrkimys on selvittää luottaako toinen pelaaja (A) pelin toiseen osapuoleen (B) ja kuinka luotettava pelaaja B on pelaajan A suhteen. Ennen Karlania luottamuspeliä olivat soveltaneet esimerkiksi Berg, Dickhaut ja McCabe (1995).

Luottamuspelin koejärjestely oli seuraavanlainen. Pelin säännöt selostettiin aluksi kaikille osanottajille. Tämän jälkeen kaikille osanottajille jaettiin kolme rahaa. Osanottajat järjestettiin satunnaisesti pareiksi ja parien osapuolet nimettiin pelaajaksi A ja pelaajaksi B. Osanottajat siis tiesivät, kuka on heidän parinsa, mutta parit erotettiin välittömästi toisistaan ja he eivät saaneet puhua keskenään tässä vaiheessa. Tämän jälkeen A sai valita antaako pelaajalle B nolla, yksi, kaksi vai kolme rahaa. Jos A antoi nolla rahaa, niin peli päättyi. Jos A antoi pelaajalle B enemmän kuin nolla rahaa, niin valvoja lisäsi annettuun rahamäärään saman verran rahoja. Tämän jälkeen B sai päättää, antaako hän takaisin rahaa pelaajalle A, ja jos antaa niin kuinka paljon, ja peli päättyi. Peliä pelattiin vain tämä yksi kierros, ja olettaen etteivät valinnat pelissä vaikuttaneet osanottajien käytökseen pelin jälkeen reaali maailmassa, niin alipelitäydellinen tasapainoratkaisu oli, ettei pelaaja B anna pelaajalle A takaisin yhtään rahaa, minkä vuoksi pelaaja A ei anna pelaajalle B yhtään rahaa. (Karlan 2005, 1689–1690.)

Havaittu tulos oli sama kuin muissakin peliä soveltaneissa tutkimuksissa. Merkittävä osa osanottajista antoi enemmän kuin nolla rahaa, toisin kuin puhdas peliteoreettinen analyysi ennustaa. Investointina rahan antaminen ei kuitenkaan ollut tuottoisa. Jos pelaaja A antoi yhden rahan, niin hän sai keskimäärin 0,89 rahaa takaisin. Kahden rahan antaminen tuotti takaisin 1,71 rahaa ja kolmen rahan antaminen tuotti takaisin 2,53 rahaa. (emt. 1690.)

Julkishyödykepelissä on ryhmä osanottajia ja valvoja. Pyrkimys on selvittää preferoivatko osanottajat yhteistä etua vai yksityistä etua ja kuinka luottavaisia he ovat muiden käyttäytymisen suhteen.

Julkishyödykepelin koejärjestely oli seuraavanlainen. Pelin säännöt selostettiin aluksi kaikille osanottajille. Osanottajat eivät saaneet tilaisuutta keskustella pelistä. Jokaiselle osanottajalle annettiin yksi raha. Tämän jälkeen jokainen osanottaja päätti yksityisesti antaako rahan takaisin valvojalle vai ei. Jos valvoja sai takaisin 80 % tai enemmän rahoista, niin kaikki osanottajat saivat kaksi rahaa. Kokeissa valvoja sai osanottajilta rahaa takaisin 55,6–100 % keskiarvon ollessa 80,7 %. (emt. 1690.)

Tutkimuksen kohteena olivat kyläpankkiverkoston osanottajat. Voittoa tavoittelematon järjestö Foundation for International Community Assistance (FINCA) organisoi kyläpankkien verkoston Ayacuchon alueella Perussa. FINCA myönsi lainoja 30 vähävaraisten naisen muodostamille ryhmille, että he voisivat laajentaa yritystoimintaansa. Tyypillisesti yritystoiminta tarkoitti

pienimuotoista vaatteiden, ruoan tai päivittäistavaroiden vähittäismyyntiä toreilla. Peleihin osallistui yhteensä 864 henkeä. Kokeet järjestettiin ryhmittäin, joita oli yhteensä 41 kappaletta. (emt. 1690.)

Jokainen osanottaja oli vastuussa omasta yksilöllisestä lainasummastaan, mutta viime kädessä ryhmä oli vastuussa kaikkien ryhmän jäsenten lainoista. Laina-aika oli neljä kuukautta. Kaikki ryhmän jäsenet nostivat lainan samalla kertaa ja seuraava laina oli mahdollista saada vasta sitten kun kaikkien ryhmän jäsenten lainat oli maksettu. Ryhmän jäsenet kokoontuivat kerran viikossa, jolloin lyhennettiin lainaa ja maksettiin lainan korkoa. Lisäksi tehtiin talletus tilille, joka tuotti korkoa. Tietty minimitalletus vaadittiin jokaiselta jäseneltä, mutta halutessaan sai tallettaa enemmänkin. Säästöt toimivat oman lainan ja ryhmän muiden jäsenten lainojen vakuutena. Ryhmän yhdessä kerryttämät säästöt se jakoi taas lainoina jäsenilleen. FINCA kannusti osanottajia säästämään, mutta jokaisen oli huomioitava ryhmän jäsenten mahdollisen maksukyvyttömyyden aiheuttama riski. Toisin sanottuna säästäminen edellytti luottamusta ryhmän jäsenten kykyyn maksaa lainansa. Maksukyvyttömän jäsenen säästöt siirtyivät ryhmän muiden jäsenten hallintaan ja useimmiten rangaistuksena maksukyvyttömyyden jäsen myös suljettiin ryhmän toiminnasta ulkopuolelle. Viikoittaisissa tapaamisissa FINCA:n työntekijät pyrkivät vahvistamaan ryhmän jäsenten yhteenkuuluvuuden tunnetta. Tavoite oli vahvistaa ryhmän jäsenten sosiaalista pääomaa ja tehostaa lainojen hoitamisen seuranta ryhmän sisällä. (emt. 1690–1691.)

Tietoja osanottajista kerättiin kolmella tavalla. Yksilöhaastattelut tehtiin ilman muita läsnäolijoita. Ryhmähaastatteluissa kysymykset kohdistettiin yksilöille, mutta ryhmän muiden jäsenten ollessa läsnä vastaukset olivat todennäköisesti totuudenmukaisempia ja johdonmukaisempia. Näissä ryhmähaastatteluissa kysymykset koskivat ryhmän jäsenten senhetkisiä ja aiempia yhteyksiä. Osanottajien säästämistä ja lainoja koskevat tiedot kerättiin vuosi kokeellisten pelien järjestämisen jälkeen. (emt. 1691.)

3.3.2 Empiiriset tulokset

Karlanin analyysi tutkimuksen tuloksista jakautui kahteen osaan. Hän tutki mitkä tekijät selittävät pelaajien käyttäytymistä luottamuspelissä ja julkishyödykepelissä. Tämän jälkeen hän tutki ennustaako käyttäytyminen peleissä lainanmaksukykyä. (emt. 1691–1698.)

Karlan tutki mitkä tekijät selittävät pelaajien A ja B käyttäytymistä luottamuspelissä. Karlan käytti analyysissään regressioyhtälöitä. Pelaajan A osalta selitettävä muuttuja oli kuinka suuren prosentuaalisen osuuden kolmesta rahastaan A antoi pelaajalle B. Pelaajan B osalta selitettävä

muuttuja oli kuinka suuren prosentuaalisen osuuden saamistaan rahoista B antoi pelaajalle A. Käyttäytymistä luottamuspelissä tulkitaan tyypillisesti niin, että pelaaja A on sitä luottavaisempi, mitä suuremman osuuden rahoistaan hän antaa pelaajalle B. Puolestaan pelaaja B on sitä luotettavampi, mitä suuremman osuuden rahoistaan hän antaa pelaajalle A. (emt. 1691.)

Regressioyhtälön muoto oli siis seuraavanlainen

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_i + \beta_2 P_i + \beta_3 G_i + \varepsilon_i, \quad (14)$$

missä Y on selitettävä muuttuja ja selittävät muuttujat on jaoteltu kolmeen ryhmään: yksilön ominaisuuksiksi X_i , paria kuvaaviksi ominaisuuksiksi P_i ja ryhmää kuvaaviksi ominaisuuksiksi G_i . Yksilöä ominaisuudet olivat tavanomaisia demografisia muuttujia: ikä, koulutus, etninen ryhmä ja niin edelleen. Paria kuvaavat ominaisuudet luonnehtivat pelaajan ja hänen parinsa välistä yhteyttä: kuuluminen samaan etniseen ryhmään, maantieteellinen etäisyys ja niin edelleen. Ryhmää kuvaavat ominaisuudet olivat puolestaan aggregaatteja ryhmän jäsenten välisistä yhteyksistä: etnisyydestä, etäisyyksistä ja niin edelleen. (emt. 1691–1694.)

Tilastollisesti merkitseviä selittäjiä pelaajien erilaisille valinnoille löytyi useita. Pelaaja A antoi suuremman osuuden rahoistaan pelaajalle B, jos molemmat pelaajat olivat etnisyydeltään alkuperäiskansan edustajia. Vastaava tilanne ei selittänyt pelaajan B käyttäytymistä tilastollisesti merkitsevällä tavalla. Kuitenkin jos pelaaja A kuului alkuperäiskansaansa ja pelaaja B kuului etnisesti länsimaiseen kansanosaan, niin pelaaja B antoi takaisin pelaajalle A suuremman osuuden rahoistaan. Karlan viittaa muihin tutkimuksiin, joissa on analysoitu luottamusta, vastavuoroisuutta ja jakamista eri kulttuuristen ryhmien välillä (engl. cross-cultural) ja eri kulttuuristen ryhmien sisällä (engl. within-cultural). Tulokset ovat olleet ristiriitaisia, aivan kuten Karlaninkin havainnot. Tämä viittaa siihen, että luottamukseen ja reiluuteen vaikuttavien normien voimakkuudet ovat kulttuurispesifejä. (emt. 1694.)

Maantieteellinen etäisyys selitti tilastollisesti merkitsevällä tavalla luottavaisuutta ja luotettavuutta. Jos pelaaja A asui korkeintaan kymmenen minuutin kävelymatkan päässä pelaajasta B, niin A antoi pelaajalle B suuremman osuuden rahoistaan. Pelaajan B käytös ei ollut vastaavassa tilanteessa tilastollisesti merkitsevää. Sen sijaan mitä kauempana pelaaja B asui muista ryhmänsä jäsenistä, niin sitä vähemmän hän antoi takaisin rahaa pelaajalle A. Tämä voi tietenkin heijastaa luotettavuuden sijaan rangaistuksen pelkoa, joka heikentyy etäisyyden kasvaessa. Karlan

muistuttaa, että luotettavuus saattaa olla seuraus rangaistuksen pelosta, eikä siis välttämättä perustu henkilön luonteeseen ja arvoihin. (emt. 1694.)

Luottamuspelissä pareja oli yhteensä 397, joista 98 parissa pelaajat kuuluivat eri ryhmään. Samaan ryhmään kuulumisen tarkoitti, että osanottajat todennäköisesti olisivat jatkossa tekemisissä toistensa kanssa ja mahdollisesti myös tunsivat toisensa entuudestaan. Näin arvioitu tuleva ja aiempi vuorovaikutus ei selittänyt tilastollisesti merkitsevällä tavalla kummankaan pelaajan käyttäytymistä. Kuitenkin jos pelaajat A ja B kävivät samassa kirkossa, niin A antoi pelaajalle B suuremman osuuden rahoistaan. (emt. 1694.)

Luotettavaa käyttäytymistä ennusti rahan lainaaminen suoraan ryhmän toiselta jäseneltä. Intuitiivinen selitys tälle on se, että vertaisryhmässä luotettavaksi tunnetulle henkilölle uskalletaan lainata todennäköisemmin kuin epävarmaksi tunnetulle henkilölle. Toisaalta yksilöillä, jotka pelaajana A antoivat suuremman osuuden rahoistaan pelaajalle B, oli vähemmän tällaisia mikrolainaohjelman ohessa tehtyjä suorja lainoja. Karlanin tulkinnan mukaan tällaiset henkilöt voivat olla riskinottajia. Ryhmän muut jäsenet tietävät tämän, eivätkä siksi lainaa rahaa heille suoraan. (emt. 1694.)

Osanottajien joukossa oli henkilöitä, jotka kyläpankin toiminnan puitteissa lainasivat vähemmän kuin tallettivat. Tällaiset varovaisiksi luonnehdittavat henkilöt antoivat pelaajana A pienemmän osuuden rahoistaan pelaajalle B. Kääntäen tämä viittaa siihen, että riskinottajat (täsmällisemmin sanottuna osanottajat, jotka lainasivat enemmän kuin tallettivat) antavat pelaajana A suuremman osuuden rahoistaan pelaajalle B. Tätä tulkintaa tukevat peliä valvoneiden havainnot, joiden mukaan pelaaja A antaessaan valvojalle pelaajalle B tarkoitettua rahamäärää usein sanoi: ”Aion pelata.” Useat pelaajista A siis mielsivät tilanteen uhkapeliksi, eivätkä luottamuksen osoitukseksi. (emt. 1694.)

Osanottajien vastaukset GSS-kysymyksiin ennustivat luotettavaa käyttäytymistä, mutta eivät luottavaista käyttäytymistä. Kysymykset on muotoiltu nimenomaan arvioimaan luottavaisuutta, eli tätä muotoa noudattavien kyselytutkimusten tuloksiin on suhtauduttava varovaisesti. Havainto on yhdenmukainen Glaeser, Laibson, Scheinkman ja Southerin (2000) tutkimuksen kanssa ja huomionarvoinen, koska kyselytutkimukset ovat suosittu tapa mitata sosiaalista pääomaa. (Karlan 2005, 1695.)

Karlan analysoi myös vaikuttiko pelaajan pari käyttäytymiseen. Toisin sanottuna vaikuttivatko pelaajan B ominaisuudet pelaajan A käyttäytymiseen ja päinvastoin. Näissä regressioyhtälöissä selittävät muuttujat olivat muuten samoja kuin yhtälössä (14), mutta paria kuvaavat ominaisuudet P_i oli jätetty pois. Pelaaja A antoi pelaajalle B suuremman osuuden rahoistaan, kun pelaaja B oli etnisesti lähempänä ryhmän muita jäseniä. Tämä saattaa viitata siihen, että pelaaja A antoi suuremman osuuden rahoistaan, kun pelaajan B siteet ryhmän muihin jäseniin olivat vahvemmat. Jos pelaajalle B siis jäisi jotakin hampaankoloon ja hän kertoisi ryhmän jäsenille pelaajan A olevan epäreilu tai itsekäs, niin tämän rangaistuksen teho olisi suurempi. Jos käyttäytymistä selittävä motiivi oli tämä, niin seuraava selittäjä on sen kanssa kuitenkin ristiriidassa. Pelaaja B antoi takaisin suuremman osuuden rahoistaan pelaajalle A, kun pelaajan A etäisyys ryhmän muista jäsenistä kasvoi. Etäisyyden kasvaessa myös siteet ryhmän muihin jäseniin heikkenevät. Voitaisiin siis ajatella, että pelaaja B antaisi takaisin pienemmän osuuden rahoistaan pelaajalle A. Näin ei kuitenkaan aineiston perusteella tapahtunut. (emt. 1695.)

Etniseltä taustaltaan alkuperäiskansoja edustavat osanottajat saivat pelaajana A ja pelaajana B suurempia rahasummia pareiltaan. Vastaavasti etniseltä taustaltaan länsimaiset osanottajat saivat pelaajana A ja pelaajana B pienempiä rahasummia pareiltaan, mutta nämä kertoimet eivät olleet tilastollisesti merkitseviä. Tällainen käyttäytyminen saattaisi viitata hyväntekeväisyysmotiiviin, jos etninen ryhmä olisi korvikemuuttuja varallisuudelle tai sosioekonomiselle asemalle. Pelaaja B antoi sitä pienemmän osuuden saamistaan rahoista takaisin pelaajalle A, mitä lyhyempi aika pelaajan A edellisestä käynnistä kirkossa oli. Pelaaja A antoi puolestaan suuremman osuuden rahoistaan pelaajalle B, jos pelaaja B ei käynyt lainkaan kirkossa. (emt. 1695.)

On mahdollista, että pelaajat A eivät antaneet ollenkaan rahaa pelaajille B, koska pitivät heitä epäluotettavina. Jos näin tapahtui merkittävässä määrin, niin pelaajien B käyttäytymisen analyysiin on voinut vaikuttaa tästä johtunut otoksen vinoutuminen. Jos epäluotettavat pelaajat B eivät saaneet ollenkaan rahaa, niin aineistosta puuttuu heidän käyttäytymisensä. Tällöin pelaajien B käyttäytymisessä ovat painottuneet luotettavina pidettyjen osanottajien päätökset. Karlan tutki selittivätkö jotkin muuttujat tilannetta, jossa pelaaja B ei saanut ollenkaan rahaa pelaajalta A. Kolme tilastollisesti merkitsevää selittävää muuttujaa löytyi. Etnisesti lähempänä ryhmää oleva pelaaja B sai todennäköisemmin rahaa pelaajalta A. Etnisesti länsimainen pelaaja B sai vähemmän todennäköisesti rahaa pelaajalta A. Suoria lainoja ryhmän muilta jäseniltä saanut pelaaja B sai todennäköisemmin rahaa pelaajalta A. Viimeinen selittävä muuttuja viittaa siihen, että epäluotettavimmat osanottajat puuttuvat pelaajan B analyyseistä. (emt. 1695.)

Karlan tutki mitkä tekijät selittävät osanottajien käyttäytymistä julkishyödykepelissä. Karlan tutki sekä yksittäisiä osanottajia, että ryhmätason selittäjiä. Karlan käytti analyysissään regressioyhtälöitä. Regressioyhtälön muoto oli

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_i + \beta_2 G_i + \varepsilon_i, \quad (15)$$

missä selitettävä muuttuja Y sai arvon yksi, jos osanottaja antoi rahansa julkishyödykepelissä, muuten se sai arvon nolla. Selittävät muuttujat on jaoteltu yksilön ominaisuuksiksi X_i ja ryhmää kuvaaviksi ominaisuuksiksi G_i . Ryhmätason analyysissä selitettävä muuttuja Y oli prosentuaalinen osuus ryhmän jäsenistä, jotka antoivat rahansa julkishyödykepelissä. Selittävät muuttujat olivat samoja kuin yksilötason analyysissä, mutta vapausasteiden vuoksi selittäviä muuttujia oli vähemmän. (emt. 1695.)

Suuremman osuuden rahoistaan luottamuspelissä antaneet osanottajat antoivat todennäköisemmin rahansa myös julkishyödykepelissä. Näin tapahtui sekä pelaajien A, että pelaajien B kohdalla. Enemmän suorita lainoja ryhmän muilta jäseniltä saaneet osanottajat antoivat todennäköisemmin rahansa julkishyödykepelissä. (emt. 1695.)

Kauempana ryhmän muista jäsenistä asuneet osanottajat antoivat vähemmän todennäköisesti rahansa julkishyödykepeleissä. Samoin tekivät osanottajat, joiden edellisestä käynnistä kirkossa oli pidempi aika. Etnisesti länsimaiset osanottajat antoivat myös vähemmän todennäköisesti rahansa julkishyödykepelissä. Ryhmien osalta löytyi vain yksi tilastollisesti merkitsevä selittävä muuttuja. Myönteisesti luottamusta koskeneisiin GSS-kysymyksiin vastanneiden osanottajien osuuden ryhmän jäsenistä kasvaessa annettiin keskimäärin suurempi osuus rahoista julkishyödykepelissä. (emt. 1695.)

Jos luottamuspelejä on vakavasti otettava koe, niin sen pohjalta pitäisi voida ennustaa tulevaa käyttäytymistä. Karlanin tutkimuksen ydin oli kyläpankkien säästämistä ja lainaamista koskevan tilastoaineiston yhdistäminen laboratoriopelien tuloksiin. Näiden avulla pystyttiin testaamaan, toimiiko käyttäytyminen peleissä reaali maailman taloudellisen päätöksenteon ennusteena vuoden aikajaksolla. Karlanilla oli neljä tutkimushypoteesia. 1) Osanottajat, jotka pelaajana B antavat takaisin suuremman osuuden saamistaan rahoista, ovat luotettavia ja siten maksavat todennäköisemmin lainansa takaisin. 2) Osanottajat, jotka pelaajana A antavat suuremman osuuden

rahoistaan, ovat luottavaisia (tai uhkapelaajia) ja siten säästävät enemmän (tai vähemmän). 3) Osanottajat, jotka antavat rahansa todennäköisemmin julkishyödykepelissä, ovat hyviä ryhmän jäseniä ja siten eivät jätä lainansa hoitamatta ja säästävät enemmän. 4) Osanottajat, jotka vastaavat luottamusta koskeviin GSS-kysymyksiin myönteisesti, maksavat todennäköisemmin lainansa takaisin ja säästävät enemmän. (emt. 1696.)

Kyläpankkeja koskevasta tilastoaineistosta Karlan käytti kolmea lopputulosta: 1) Oliko osanottaja jättänyt lainansa hoitamatta ja jos oli, niin kuinka suuri oli puuttuva summa? 2) Oliko osanottaja pudotettu ryhmästä joko lainan laiminlyönnin seurauksena, tai rangaistuksena jostakin muusta syystä? 3) Kuinka paljon osanottaja oli säästänyt vapaaehtoisesti? Karlan muodosti aineistonsa pohjalta regressioyhtälöitä. Tulosten luotettavuuden arvioimiseksi Karlan vertasi tuloksia toisiin regressioyhtälöihin, joihin oli lisätty kontrollimuuttujia. Kontrollimuuttujat olivat taloudellisia lopputuloksia ennustavia tunnettuja muuttujia. Tämän menettelyn avulla nähtiin ovatko luottamuspelein tulokset tilastollisesti merkitseviä selittäjiä silloinkin, kun yhtälöissä oli mukana havaittavissa olevia, perinteisempiä muuttujia, jotka ennustavat luottamusta ja luotettavuutta. (emt. 1696–1697.)

Analyysien tuloksena voidaan todeta, että pelaajan B osalta käyttäytyminen luottamuspeleissä heijastuu taloudelliseen toimintaan reaali maailmassa. Mitä luotettavampi osanottaja luottamuspelein perusteella arvioituna on, sitä paremmin hän hoitaa lainansa, sitä vähemmän todennäköisesti putoaa kyläpankista pois ja sitä enemmän säästää. Pelaajan A osalta tilanne on toisenlainen. Luottamuspelein perusteella luottavaisiksi arvioitavat osanottajat säästävät vähemmän ja putoavat todennäköisemmin kyläpankista pois. Vaikuttaa siis siltä, että pelaajat A, jotka luottamuspeleissä antavat suuremman osuuden rahoistaan, ovat pikemminkin luonnehdittavissa uhkapelaajiksi tai riskinottajiksi. Yleisellä tasolla huonojen riskien ottamisen ja huonojen sijoitusten tekemisen voi ajatella johtavan suuremmalla todennäköisyydellä lainan laiminlyömiseen. Samoin vapaaehtoinen säästäminen on todennäköisesti vähäisempää. Jos pelaajan A luottamuspeleissä antama rahamäärä olisi luottavaisuuden indikaattori, niin voisi olettaa käyvän juuri päinvastoin, erityisesti säästämisen kohdalla. Kyläpankkiverkoston ryhmissä säästäminen tarkoittaa altistumista riskille, etteivät ryhmän muut jäsenet kykene hoitamaan lainansa. Siten säästäminen on luottavaisuuden osoitus. (emt. 1697.)

Käyttäytyminen julkishyödykepelissä ei selitä tilastollisesti merkitsevällä tavalla lainan laiminlyöntiä, ryhmästä putoamista, eikä säästämistä. Myönteiset vastaukset luottamusta koskeviin

GSS-kysymyksiin pienentävät lainan laiminlyönnin todennäköisyyttä ja ryhmästä putoamisen todennäköisyyttä, mutta eivät kasvata säästämisen todennäköisyyttä. Vastaukset GSS-kysymyksiin siis ovat luotettavuuden indikaattori, mutta eivät luottavaisuuden indikaattori. Tulos on samansuuntainen kuin luottamuspelissä. (emt. 1697–1698.)

Kontrollimuuttujien lisääminen regressioihin ei muuttanut tuloksia. Aiemmin tilastollisesti merkitsevät selittäjät säilyivät tilastollisesti merkitsevinä. Karlan lisäsi pelaajien A ja B osalta tarkasteluihin vielä interaktiomuuttujat. Molempien pelaajien käyttäytymiseen pelissä yhdistettiin dummy-muuttuja, joka sai arvon yksi, kun pelaajan pari oli saman ryhmän jäsen. Jos interaktiomuuttuja on tilastollisesti merkitsevä selittäjä, niin tämä viittaa siihen, että luottamuspele ei ole puhtaasti pelaajan luonteen tai arvojen mittari. Tällöin tuloksiin sekoittuvat ryhmätoiminnan lainalaisuudet ja odotukset tulevasta vuorovaikutuksesta. Epäreilusta käyttäytymisestä seuraa rangaistus. Interaktiomuuttuja ei ollut tilastollisesti merkitsevä selittäjä yhdessäkään tapauksessa. Useimmissa tapauksissa pelaajan käyttäytyminen säilyi tilastollisesti merkitsevä selittäjänä interaktiomuuttujan lisäämisen jälkeenkin. (emt. 1697.)

3.3.3 Sosiaalinen pääoma

Karlanin mukaan sosiaalinen pääoma on tulkittavissa kahdella tavalla (Karlan 2005, 1689). Se voidaan määritellä Colemanin (1990) ja Putnamin (2000) tapaan ryhmätason ilmiöksi. Toisaalta sosiaalinen pääoma voidaan määritellä yksilötason ilmiöksi. Tässä Karlan viittaa Glaeserin, Laibsonin ja Sacerdoten (2002) määritelmään. He analysoivat sosiaalisen pääoman muodostumista ja käyttivät mallia, joka pohjautui optimaalisiin yksilöllisiin investointipäätöksiin (Glaeser, Laibson & Sacerdote 2002, 438). He määrittelivät yksilöllisen sosiaalisen pääoman henkilön sosiaalisiksi ominaisuuksiksi, pitäen sisällään sosiaaliset taidot, karisman ja henkilökohtaiset verkostot, joiden avulla hän voi saavuttaa hyötyjä ollessaan vuorovaikutuksessa muiden kanssa (emt. 438).

Karlanin tutkimuksen tavoite on selvittää voiko yksilötason sosiaalista pääomaa mitata kokeellisen taloustieteen avulla. Hän määrittelee yksilötason sosiaalisen pääoman sosiaalisiksi taidoiksi ja verkostoiksi, joiden avulla yksilö pystyy löytämään ongelmiinsa parempia ratkaisuja epätäydellisen informaation vallitessa ja muodostamaan sopimuksia muiden kanssa. Luottavaisuus ja luotettavuus ovat yksilötason sosiaalisen pääoman kaksi tärkeää elementtiä. (Karlan 2005, 1689.)

Karlanin määritelmä sosiaalisesta pääomasta on selkeä. Se muistuttaa enemmän DiPasqualen ja Glaeserin määritelmää kuin Zakin ja Knackin tutkimuksen kehikkoa. Karlanin sosiaalinen pääoma

on yksilöön paikantuvaa. Sosiaalinen pääoma aktualisoituu joka tapauksessa vasta vuorovaikutuksessa, riippumatta siitä katsotaanko se yksilön voimavaraksi vai yhteisön ominaisuudeksi.

Karlanin oivallus on laboratoriopelien ja kyläpankkiverkoston osanottajien käyttäytymisen yhdistäminen. Sosiaalisen pääoman mittaamista luottamuspelin avulla on syytä tutkia lisää, erityisesti pelaajan A motiiveja kannattaa tutkia. Aiempi tutkimuskirjallisuus väittää luottamuspelin mittaavan pelaajan A luottavaisuutta ja pelaajan B luotettavuutta. Karlan kuitenkin löytää viitteitä siitä, että pelaaja A ottaa riskin samaan tapaan kuin uhkapelaaja. On myös viitteitä, jotka tukevat hypoteesia luottavaisuudesta. Täten käyttäytymiseen vaikuttavat molemmat piirteet.

Luotettavuus vaikuttaa olevan paremmin mitattavissa luottamuspelin avulla. Pelaajan B käyttäytyminen on yhteydessä luotettavuuteen. On kuitenkin hyvä pitää mielessä omaehtoisen luotettavuuden ja rangaistuksen pelosta aiheutuvan luotettavuuden ero. Karlan löytää selkeitä viitteitä pelaajan B omaehtoisesta luotettavuudesta, mutta myös viitteitä rangaistuksen pelon motivoimasta käytöksestä. On luontevaa olettaa molempien motiivien vaikuttavan käyttäytymiseen.

Luotettavuus on merkittävä osatekijä kyläpankkien onnistumisessa. Karlanin data ei kerro miten luotettavuutta voisi luoda tai vahvistaa, mutta se täytyisi kyetä tunnistamaan ja hyödyntämään köyhien finanssimarkkinoilla.

3.3.4 Kommentteja

Karlan tiedostaa tutkimukseensa liittyvän kieliproblematiikan. Osanottajat puhuvat äidinkielenään espanjaa tai ketšuaa, eivätkä kaikki osaa lukea. Vaikka säännöt selitetään osanottajille, niin keinotekoinen pelitilanne hämmentää varmasti osanottajia. Tämä on tietenkin tällaisten kenttäkokeiden ikuinen hankaluus. Sittemmin Karlan on kirjoittanut yhdessä Appelin kanssa kenttäkokeiden tekemisestä ja niiden tyypillisistä virheistä (Karlan & Appel 2016).

Kyläpankeissa kaikki osanottajat ovat naisia. Vaikuttaako sukupuoli osanottajien käyttäytymiseen? Tämän Karlan sivuuttaa täysin, vaikka asiasta on olemassa tutkimuskirjallisuutta (esimerkiksi Charness & Gneezy 2012, Powell & Ansic 1997).

Artikkelista ei käy ilmi tutkiiko Karlan selittävien muuttujiensa mahdollista multikollineaarisuutta. Selittäviä muuttujia on joissakin regressioissa melko paljon ja niissä voi hyvinkin olla

samansuuntaisuutta. Regressioiden selityasteet jäävät melko vaatimattomiksi. Esimerkiksi luottamuspeliin liittyvien regressioiden $0,04 \leq R^2 \leq 0,15$.

4 Esimerkkitutkimukset ja Granovetterin kritiikki

Seuraavaksi vertailen kolmea edellä esiteltyä esimerkkitutkimusta Granovetterin käsitteiden pohjalta. Onko esimerkkitutkimusten oletuksissa piirteitä alisosiaalistuneisuudesta tai ylisosiaalistuneisuudesta? Huomioivatko esimerkkitutkimukset uppoutuneisuuden? Mikä tuottaa järjestyksen esimerkkitutkimusten tutkimusasetelmissa? Miten Granovetterin käsitteet soveltuvat tutkimusten analysointiin?

4.1 Alisosiaalistunut ja ylisosiaalistunut käyttäytyminen

Zakin ja Knackin (2001) mallissa sosiaaliset tekijät on huomioitu kuluttajan ja meklarin välisessä etäisyydessä. Erilaiset ominaisuudet (tulotaso, koulutus, etnisyys, uskonto jne.) loitontavat yksilöitä toisistaan, mutta luottamusta vahvistavat sosiaaliset normit voivat pienentää etäisyyttä. Mallissa kuluttajan suhtautumista meklariin ohjaavat sosiaaliset normit, eikä yksilöllisen suhteen mahdollisuutta ajatella olevan olemassa.

Puhtaasti sosiaalisiin normeihin perustuva kuluttajien käyttäytyminen on Granovetterin tarkoittamaa ylisosiaalistunutta käyttäytymistä. Zakin ja Knackin kuvaamista sosiaalisista normeista huolimatta kuluttajat ja meklarit oletetaan irrallisiksi atomeiksi neoklassisen taloustieteen markkinatoimijoiden tapaan (emt. 298). Tämän voi katsoa olevan Granovetterin tarkoittamaa alisosiaalistuneisuutta. Zakin ja Knackin yksilöissä on siis piirteitä kummastakin ääripäästä. Sosiaalisten suhteiden todellinen luonne ja niiden vaikutus sivuutetaan.

DiPasqualen ja Glaeserin (1999) malli tarkastelee yksilöä ja hänen välitöntä naapurustoaan. Ihmisten käyttäytyminen on sosiologian ja psykologian kannalta hyvin pelkistettyä. Kirjoittajien teksti henkii ajatusta atomisoiduista yksilöistä ja seuraa tässä neoklassista taloustiedettä ja utilitarismia.

DiPasqualen ja Glaeserin mallin lähtökohtana on klassinen utilitarismi. Se käsittelee yksilötason hyödyn maksimoimista ja sen voi siten katsoa olevan alisosiaalistunut. Toisinaan DiPasqualen ja Glaeserin artikkelissa tulee rivien välissä esille normien vaikutus ihmisten käyttäytymiseen. He esimerkiksi käsittelevät vähemmistöryhmien investointeja sosiaaliseen pääomaan ja heidän kuvailunsa perustuu normien ohjaamaan käyttäytymiseen (emt. 366). Normien vaikutus ei kuitenkaan ole DiPasqualen ja Glaeserin ajattelussa niin vahva, että voitaisiin katsoa käyttäytymisen olevan ylisosiaalistunutta.

Karlanin (2005) artikkelissa lähestymistapa on erilainen kuin Zakilla ja Knackilla. Karlanin empiirinen aineisto koskee ruohonjuuritason taloudellista toimintaa, eikä hänen pyrkimyksenään ole rakentaa kattavaa selitystä suuren mittakaavan toiminnalle. Karlanin pyrkimyksenä ei ole rakentaa makromallia, joka selittää kaiken.

Karlan katsoo ensin toimintaa luottamuspelissä ja julkishyödykepelissä ja näiden tulosten yhteyttä luottavaisuuteen ja luotettavuuteen, eli sosiaaliseen pääomaan. Hän haluaa selvittää ovatko pelit luotettava tapa arvioida sosiaalista pääomaa. Karlanin seuraava askel on tarkastella pelien tulosten yhteyttä yksilöiden taloudelliseen toimintaan kyläpankissa. Mikrotason empiirisestä datasta mennään eteenpäin tarkastelemaan, onko toiminta talousteorian ja aiemman tutkimuskirjallisuuden ennusteiden mukaista. Zak ja Knack puolestaan rakentavat ensin oletustensa pohjalta mallin ja sitten vertaavat mallin ennustuksia makrotason dataan.

Karlanin lähestymistavasta ei löydy selkeästi alisosiaalistuneita tai ylisosiaalistuneita oletuksia. Hän analysoi empiirisiä tuloksiaan ja pohtii, millaisia päätelmiä niistä on mahdollista tehdä.

4.2 Uppoutuneisuuden huomioiminen

Zakin ja Knackin (2001) mallissa sosiaaliset normit ohjaavat kuluttajan suhtautumista meklariin. Agenteilla ei ole muuta sidettä toisiinsa kuin investointitoimeksianto. Yksilöllisen suhteen mahdollisuutta ei ajatella olevan olemassa. (emt. 298.)

Mallissa on aikaulottuvuus. Kuluttajat ja meklarit arvotaan pariaksi aina yhdeksi sykliseksi kerrallaan, mutta heillä ei ole aiempaa historiaa, eikä tietoa yhteistyön jatkumisesta tulevaisuudessa. Heillä ei myöskään ole valtaa päättää jatkavatko he yhteistyötään. (emt. 298.)

Mallissa syklit toistuvat, jolloin kuluttajien kokonaistulot muuttuvat (lähtökohtaisesti kasvavat) ja aggregaattitasolla yritysten käyttöön kertyy pääomaa. Syklit ovat kuitenkin erillisiä, eli agenttien välille ei muodostu ajan myötä sosiaalisia suhteita. Granovetter (1985) kuvaa, kuinka liiketoimintasuhteisiin syntyy ajan myötä muitakin piirteitä. Näitä piirteitä voisi kuvata taloudellisen toiminnan kannalta eräänlaiseksi positiiviseksi painolastiksi, joka tekee yhteistoiminnasta helpompaa ja tuottavampaa. (emt. 490.) Tämän Zakin ja Knackin malli kuitenkin sivuuttaa.

Zakin ja Knackin mallissa meklarien toimintaan vaikuttavat ei-muodolliset instituutiot. Ne tuottavat sanktioita meklareille, jos he ovat epärehellisiä. Kaikki ei-muodollisten instituutioiden sanktiot ovat joko riippuvaisia sosiaalisista siteistä, tai sosiaaliset siteet helpottavat niiden toteutumista. Esimerkiksi jos meklarin maine kärsii, niin tieto tästä leviää sosiaalisen kanssakäymisen kautta. (Zak & Knack 2001, 298-299.) Sosiaaliset verkostot vaikuttavat agenttien käyttäytymiseen, mutta tulkinta sosiaalisista instituutioista on kuitenkin omaksuttu institutionaalisesta taloustieteestä. Granovetterin näkökulmasta tarkasteltuna tulkinta sivuuttaa uppoutuneisuuden.

Mallissa kuluttajan investointipäätökseen vaikuttaa hänen arvionsa meklarin luotettavuudesta. Arviointiin vaikuttaa kuluttajan käyttämä aika, muodolliset instituutiot ja efektiivinen etäisyys, jota sosiaaliset instituutiot pienentävät. (emt. 300.) On luontevaa ajatella, että useista peräkkäisistä investoinneista seuraisi vakaampi kuluttajan ja meklarin välinen suhde. Tällöin kuluttaja uskaltaisi tehdä suurempia investointeja, koska tappioiden riski pienenesi. Näin aggregaattitasolla pääoman kertyminen olisi nopeampaa.

DiPasqualen ja Glaeserin (1999) tarkastelun keskiössä on yksilö, hänen päätöksensä ja hänen hyötynsä. Talousteorian perusoletusten nojalla asunnon omistaminen ohjaa ihmisten käyttäytymistä. Yksilö pyrkii käyttäytymään siten, että hänen asuntonsa arvo ja asuinalueensa viihtyisyys kehittyvät suotuisasti. Lisäksi hän pyrkii hyötymään naapurustonsa muiden ihmisten investoinneista ja vaikuttamaan paikalliseen päätöksentekoon. Näin ollen yksilöllä on motiivi investoida sosiaaliseen pääomaan, sekä paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. (DiPasquale & Glaeser 1999, 355.)

Granovetter (1985) toteaa, että yksilöt eivät toimi ja tee päätöksiä sosiaalisen viitekehyksen ulkopuolella (alisosiaalistuneina yksilöinä), eivätkä myöskään seuraa normeja orjallisesti (ylisosiaalistuneina toimijoina). Toiminta on aina uppoutunut konkreettisiin, aktuaaleihin sosiaalisten suhteiden järjestelmiin. (Granovetter 1985, 487.) Tästä näkökulmasta voidaan katsoa, että DiPasqualen ja Glaeserin tarkastelu ei huomioi uppoutuneisuutta.

DiPasquale ja Glaeser määrittelevät sosiaalisen pääoman yhteyksiksi muihin ihmisiin (DiPasquale & Glaeser 1999, 355). Yhteyksien ja niiden muodostaman verkoston muut merkitykset jäävät kuitenkin huomioimatta. Granovetter (1985) korostaa luottamuksen syntyvän sosiaalisten suhteiden ja toistuvan vuorovaikutuksen kautta. Pidemmällä aikavälillä sosiaaliin suhteisiin kertyy erilaisia lisäulottuvuuksia, joista seuraa yhä vahvempi odotus luotettavuudesta. (Granovetter 1985, 490.)

Omistusasujien muuttamisalttius on pienempi ja he asuvat siis pidempiä jaksoja yhteisöissään (verrattuna vuokraajien asuinjaksoihin), eli uppoutuneisuuden vaikutuksen tulisi korostua omistusasujien kohdalla. Tätä DiPasquale ja Glaeser eivät suoraan käsittele granovetterilaisessa hengessä. Heidän mallinsa (DiPasquale & Glaeser 1999) kuitenkin ennustaa, että omistusasujat investoivat enemmän sosiaaliseen pääomaan. Lisäksi sosiaaliseen pääomaan investoidaan enemmän, kun myös naapurit investoivat sosiaaliseen pääomaan ja paikallisiin palveluihin ja mukavuuksiin. Tämä kertautuu, jos naapureiden muuttamisalttius on pienempi ja tällöin naapurustoon kehittyä vahva sosiaalisten suhteiden verkosto. (DiPasquale & Glaeser 1999, 361.) Mallista on siis mahdollista kaivaa esille tällainen yhteys uppoutuneisuuteen.

Karlanin (2005) mallissa kyläpankin muodostava noin 30 hengen ryhmä oli tärkeä elementti. Ryhmän sisällä oli väistämättä jonkin verran sosiaalisia suhteita (vähintäänkin niitä muodostui kyläpankin toiminnan aikana) ja niistä muodostui verkosto. Lähtökohtaiset oletukset, joista Karlan rakentaa mallinsa, eivät ole erityisesti uppoutuneisuutta tukevia tai sitä vastaan. Uppoutuneisuuden huomioon ottamista voidaan kuitenkin tarkastella sen kautta, millaisia tekijöitä Karlan käyttää selittävinä muuttujina regressioyhtälöissään.

Karlan jakoi luottamuspeliä koskevissa regressioyhtälöissä selittävät muuttujat kolmeen ryhmään. Ensimmäinen ryhmä olivat yksilöä koskevat muuttujat. (emt. 1694.) Näistä muuttujista kahden (koulutus ja etninen ryhmä) voi ajatella heijastavan sosiaalisten normien vaikutusta käyttäytymiseen. Kolmen muuttujan (aika edellisestä käynnistä kirkossa, käykö henkilö kirkossa, käykö henkilö suurimmassa kirkossa) voi ajatella Karlanin perusteluiden nojalla heijastavan sosiaalisten suhteiden vaikutusta käyttäytymiseen, eli uppoutuneisuutta. Uskonto voi tietysti välittää käyttäytymisnormeja, mutta Karlan korostaa artikkelissaan kirkoissa tapahtuvaa sosiaalista vuorovaikutusta ja verkostoitumista. Tässä muuttujaryhmässä oli myös henkilön ikä, mutta nähdäkseni se ei edusta selittäjänä selkeästi yksistään sosiaalisia normeja tai sosiaalisia suhteita, vaan siinä on kumpaakin elementtiä. Ikä ja kokemus voivat vaikuttaa maailmankatsomukseen ja siten suhtautumiseen sosiaalisiin normeihin, toisaalta ikä voi tuoda laajemmat sosiaaliset verkostot.

Toinen selittävien muuttujien ryhmä kuvasi parin yhteyttä (emt. 1694). Parin jäsenten etnistä ryhmää ja ikäeroa kuvaavat muuttujat voi luokitella sosiaalisia normeja edustaviksi muuttujiksi. Viiden muuttujan (olivatko parin jäsenet samassa kyläpankkiryhmässä, asuiko pari korkeintaan 10 minuutin kävelymatkan päässä toisistaan, käykö pari samassa pienessä kirkossa, tietääkö henkilö

parinsa nimen, onko henkilö kutsunut parinsa juhliin tai osallistunut tämän järjestämiin juhliin) voi ajatella liittyvän sosiaalisiin suhteisiin, eli uppoutuneisuuteen.

Kolmas selittävien muuttujien ryhmä kuvasi kyläpankin ryhmän jäsenten välisiä yhteyksiä (emt. 1694). Näistä yksi kuvasi sosiaalisia normeja (samaa etniseen ryhmään kuuluvien jäsenten osuus ryhmän jäsenistä) ja neljä kuvasi sosiaalisia suhteita (korkeintaan 10 minuutin kävelymatkan päässä toisistaan asuvien jäsenten osuus ryhmän jäsenistä, etäisyys muihin ryhmän jäseniin, kyläpankin ohessa ryhmän jäseneltä otettujen suorien lainojen määrä, niiden jäsenten lukumäärä, joiden nimet henkilö muistaa ulkoa).

Näin luokitellen yli puolet selittävistä muuttujista liittyi sosiaalisiin suhteisiin. Karlan siis selvästi pyrki selvittämään sekä sosiaalisten normien, että sosiaalisten suhteiden voimaa selittää taloudellista toimintaa. Hänen voi siis ajatella pyrkivän huomioimaan uppoutuneisuuden, vaikka hän ei tätä käsitettä suoraan asiasta käytäkään.

Karlanin tulokset eri muuttujien vaikutuksista noudattavat osittain Granovetterin ideaa uppoutuneisuudesta, osittain tulokset ovat Granovetterin ajattelutavan vastaisia. Karlan olettaa, että pelaajien käyttäytymisen taustalla on osittain odotus tulevasta vuorovaikutuksesta, osittain uhkapeli ja osittain luottamus. Karlanin mukaan luotettavuuden vahvistaminen on hyödyllistä tällaisten kyläpankkien menestyksen kannalta. (emt. 1698.) Hän ei kuitenkaan näiden tulosten pohjalta ota kantaa siihen, miten luotettavuutta voitaisiin vahvistaa. Granovetteria mukaillen vastaus tähän olisi, että vuorovaikutus pienryhmissä vahvistaa sosiaalisia suhteita ja luo uusia suhteiden verkostoja ja sosiaaliset suhteet ja verkostot vahvistavat luotettavuutta.

4.3 Järjestyksen probleema

Muodollisilla ja ei-muodollisilla instituutioilla on omat roolinsa Zakin ja Knackin (2001) mallissa. Ne vaikuttavat kuluttajien ja meklarien käyttäytymiseen ja tuottavat mallissa järjestyksen taloudelliseen toimintaan ja ehkäisevät epärehellistä toimintaa.

DiPasqualella ja Glaeserilla (1999) ei ole vastaavalla tavalla kahta vuorovaikutuksessa olevaa agenttia, vaan he tarkastelevat yksilöä ja hänen suhdettaan naapureihinsa. Yksilö omistaa asuntonsa tai on vuokralainen ja tämä status vaikuttaa hänen käyttäytymiseensä.

Osallistumisen paikallisten ongelmien ratkaisemiseen ja äänestämisen voi katsoa olevan järjestyksen probleeman ratkaisemista (tai ainakin yhteydessä siihen). DiPasquale ja Glaeser toteavat sosiaalisten yhteyksien helpottavan tässä (emt. 358). Selkeästi ja eksplisiittisesti he eivät kuitenkaan totea sosiaalisesta vuorovaikutuksesta syntyvän luottamusta, kuten Granovetter ajattelee. Huijaamisen ja epärehellisyyden problematiikkaa DiPasqualen ja Glaeserin mallista ei löydy, eikä siis luonnollisesti myöskään vastausta siihen, miten probleema ratkeaa.

Karlanin (2005) malli on huomattavasti lähempänä Granovetterin ajattelutapaa uppoutuneisuuden vaikutuksesta kuin Zakin ja Knackin malli. Ihmisten välinen vuorovaikutus on mallin keskiössä. Luottamus ja luotettavuus tuottavat mallissa järjestyksen taloudelliseen toimintaan ja ehkäisevät markkinahäiriöitä, kuten esimerkiksi lainanlyhennysten laiminlyöntiä.

4.4 Yhteenveto ja pohdintaa

Taulukossa 1 on esitetty tiiviisti Granovetterin käsitteiden pohjalta tehdyn esimerkkitutkimusten tarkastelun tulokset. Lisäksi taulukon ensimmäisellä rivillä on esitetty esimerkkitutkimusten näkökulma sosiaaliseen pääomaan.

Taulukko 1 Tutkimusten näkökulma sosiaaliseen pääomaan ja tarkastelu Granovetterin käsitteiden pohjalta

	Zak & Knack	DiPasquale & Glaeser	Karlan
Näkökulma sosiaaliseen pääomaan	Kollektiivinen varanto	Yksilön voimavara	Yksilön voimavara
Alisosiaalistuneisuus ja ylisosiaalistuneisuus	Kumpikin ääripää esiintyy.	Alisosiaalistuneisuutta esiintyy.	Kumpaakaan ääripäätä ei esiinny.
Uppoutuneisuus	Ei huomioi uppoutuneisuutta.	Huomioi uppoutuneisuuden osittain, epäsuorasti.	Huomioi uppoutuneisuuden.
Järjestyksen probleema	Instituutiot tuottavat järjestyksen.	Tutkimusasetelma pääosin sivuuttaa kysymyksen. Sosiaaliset yhteydet vaikuttavat järjestyksen probleeman ratkeamiseen.	Sosiaalinen vuorovaikutus, luottamus ja luotettavuus tuottavat järjestyksen.

Zak ja Knack noudattavat taloustieteen perinteitä ja rakentavat mallinsa vahvasti pelkistäen ja yksinkertaistaen. Mallin perustana on käyttäytymisoletuksia, joiden voi katsoa heijastavan

ylisosiaalistunutta käsitystä taloudellisesta toiminnasta, ja toimijat oletetaan irrallisiksi atomeiksi. Malli lähtee mikrotasolta yksilön hyötyfunktioista ja etenee makrotason kuvaukseksi, joka käsittelee yhteisöjä ja yhteiskuntia. Empiiriset tulokset perustuvat makrotason aineistoon.

Granovetterin esittämä kritiikki osuu maaliinsa Zakin ja Knackin mallin kohdalla. Uppoutuneisuuden paremmin huomioiva lähestymistapa tuottaisi erilaisen mallin. Malli todennäköisesti kannattaisi rakentaa uudelleenlaisiksi alusta alkaen. Nykyisen mallin muokkaaminen sellaiseksi, että se huomioisi uppoutuneisuuden, saattaisi olla vaikeaa.

DiPasquale ja Glaeser rakentavat mallinsa ja empiiriset testinsä samaan tapaan kuin Zak ja Knack, kuitenkin sillä erotuksella, että heidän mallinsa ja pohdintansa fokus on yksilössä ja tätä ympäröivässä yhteisössä. He lähtevät yksilön hyötyfunktioista, mutta he eivät laajenna rakennelmaansa yleisen tasapainon makromalliksi. Malli on yksinkertaistettu ja pelkistetty ja empiiriset testit on tehty makrotasolla. Peruslähtökohta on utilitaristinen yksilön hyödyn maksimointi ja siten toiminnan voi katsoa olevan alisosiaalistunutta. Hyötyfunktiossa esiintyvät myös sosiaaliset suhteet, eli siinä mielessä mallissa näkyy uppoutuneisuus.

DiPasqualen ja Glaeserin mallista puuttuu järjestyksen probleema, joka löytyy Zakiltä ja Knackiltä ja Karlanilta. Granovetterin artikkelissa järjestyksen probleema, luottamus ja epärehellisyys ovat suuressa roolissa. Tuntuu, että näistä kolmesta artikkelista DiPasqualen ja Glaeserin tutkimukseen on hankalinta pureutua Granovetterin käsitteiden avulla. Mallissa tavallaan on jotain uppoutuneisuuteen viittaavaa, mutta se jää kuitenkin hieman syrjään.

DiPasqualen ja Glaeserin malli käsittelee yksittäistä toimijaa, eli siinä ei ole kyse kahden toimijan vuorovaikutuksesta ja heidän keskenään ristiriitaisista intresseistä. Toimija on sidoksissa yhteisöönsä ja sidokset vaikuttavat yksilön kokemaan hyötyyn, mutta mallissa ei ole kyse yhden toimijan hyödystä toisen toimijan kustannuksella. Granovetterin artikkelissa uppoutuneisuuden, luottamuksen ja epärehellisen toiminnan käsittely on merkittävässä asemassa. Tällöin kyse on usean toimijan vuorovaikutteisesta tilanteesta.

Olisiko DiPasqualen ja Glaeserin malli toisenlainen, jos tekijät olisivat pohtineet Granovetterin käsitteitä tehdessään artikkelia? Granovetterin artikkelin ydin on sosiaalisen rakenteen vaikutus taloudelliseen toimintaan. Omakotitalolähiön, jossa tyypillisesti suurin osa asukkaista omistaa asuntonsa, sosiaalinen rakenne on erilainen kuin kerrostalokorttelin, jossa tyypillisesti asutaan

vuokralla. Tämä on yksi yleisesti tiedostetuista asunnon omistajia ja vuokraajia vertailevien tutkimusten ongelmakohdista. DiPasqualen ja Glaeserin artikkeli olisi hyötynyt, jos laajan empiirisen katsauksen lisäksi he olisivat tehneet myös pienemmän mittakaavan empiirisiä tarkasteluja (esimerkiksi yksi omakotitalolähiöstä ja toinen kerrostalokorttelista). Tuloksia olisi voitu vertailla laajaan empiiriseen katsaukseen ja teoreettisen mallin ennusteisiin. Olisi mielenkiintoista tietää olisiko eroja löytynyt.

Kolmesta esimerkkitutkimuksesta Karlan huomioi parhaiten Granovetterin kritiikin. Karlanin ajattelutapa noudattaa pitkälti Granovetterin oletusta uppoutuneisuuden vaikutuksesta. Karlanilla ei ole lähtökohtana ylisosiaalistuneita tai alisosiaalistuneita oletuksia. Ihmisten välinen vuorovaikutus on ratkaisevaa.

Karlanin lähestymistapa on erilainen kuin muissa esimerkkitutkimuksissa. Hänen tutkimuksensa on mikrotason kenttäkoe. Hän teettää koehenkilöillä pelit ja tarkastelee tuloksia vertaillen niitä talousteoreettisiin oletuksiin. Sen jälkeen hän vertaa pelien tuloksia havaintoihin taloudellisesta toiminnasta kyläpankeissa. Hän testaa regressioyhtälöillä erilaisia selittäviä muuttujia, jotka ottavat huomioon uppoutuneisuuden. Karlan lähestyy koehenkilöitään ilman vahvoja oletuksia heidän käyttäytymisestään, eikä anna soveltamansa mallin kahlita hänen ajatuksiaan.

Vaikuttaa siltä, että ratkaisevaa merkitystä ei ole sillä, lähestytäänkö sosiaalista pääomaa yksilön ominaisuutena vai kollektiivisena voimavarana. Tästä näkökulmaerosta riippumatta on mahdollista joutua ongelmiin. Sosiaalisen pääoman yksilön voimavarana näkevät DiPasquale ja Glaeser sekä Karlan kuitenkin onnistuvat tutkimuksissaan ottamaan Granovetterin käsitteet huomioon paremmin kuin sosiaalista pääomaa kollektiivisena varantona lähestyvät Zak ja Knack.

Sosiaalista pääomaa käsittelevissä tutkimuksissa olisi mahdollista saavuttaa monipuolisempi käsitys asioista tutkimalla makrotason lisäksi myös mikrotasoa. Tällöin pystyttäisiin vertailemaan säilyvätkö makrotason empiiriset havainnot myös hieman yksityiskohtaisemmassa tarkastelussa. Jos tuloksissa on eroja, niin seuraava askel on erojen syiden pohtiminen. Empiiristä tutkimusta tehdään luonnollisesti saatavilla olevien aineistojen pohjalta. Asiaa on siis mietittävä huolellisesti etukäteen, jos pyrkimyksenä on tehdä malli, jota voidaan testata empiirisesti makro- ja mikrotasolla. Yksilötason dataa konkreettisista ja aktuaaleista sosiaalisista suhteista ei ole helppo saada. Se vaatisi tarkkailua ja haastatteluja, eli metodi on työläs. Joka tapauksessa Granovetterin käsitteiden pitäminen mielessä teoreettista mallia rakennettaessa olisi hyödyllistä tutkimuksen laadun kannalta.

Granovetter kritisoi taloustiedettä, koska se on sosiologiselta ajattelultaan naiivia. Hän totesi jo 1985, että taloustiede pyrkii uudistumaan korjaamalla taloustieteen naiivia psykologiaa. (Granovetter 1985, 506.) Behavioraalinen taloustiede on sittemmin mennyt eteenpäin, mutta sosiologian huomioiva taloustiede ei ehkä ole vielä niin pitkällä kuin se voisi olla.

Inhimillisen käyttäytymisen pelkistäminen on ominaista taloustieteelle. Taloustieteilijän näkökulmasta pelkistäminen on välttämätöntä ja hyve, että voidaan muodostaa järkevästi tutkittavissa olevia teorioita. Toisaalta tällainen lähestymistapa on mahdollista nähdä myös heikkoudeksi, joka saattaa taloustieteen teorial ja päätelmät alttiiksi kritiikille. Tästä on kyse myös, kun pohditaan ali- ja ylisosiaalistuneisuutta. Niiden varaan on mahdollista rakentaa elegantteja teorioita, jotka tuottavat yleistettyjä ja ”siistejä” ratkaisuja. Granovetterin argumentointi kuitenkin osoittaa teorioiden heikkoudet.

5 Johtopäätökset

Tutkielman päätarkoitus oli tarkastella sosiaalisen pääoman soveltamista taloustieteessä ja taloustieteessä esiintyviä yksilön käyttäytymiseen ja sosiaalistuneisuuteen liittyviä oletuksia Mark Granovetterin esittämien kriittisten huomioiden pohjalta. Pyrkimyksenä oli selvittää, tiedostetaanko taloustieteessä ali- ja ylisosiaalistuneisuuteen liittyvät ongelmat ja miten ne otetaan huomioon.

Tutkimusmenetelmä oli esimerkkitutkimusten laadullinen tarkastelu. Kolmen eri tutkimuksen analyysin perusteella voidaan todeta, että taloustieteen käsitykseen yksilön käyttäytymisestä liittyy ali- ja ylisosiaalistuneisuuden piirteitä. Suppea otos ei anna täyttä kuvaa kaikesta taloustieteellisestä tutkimuksesta, mutta näiden havaintojen perusteella asiaan on kuitenkin syytä kiinnittää huomiota. Taloustieteellistä tutkimusta luettaessa on hyvä tarkastella millaisia oletuksia yksilön käyttäytymisestä ja sosiaalistuneisuudesta on kirjoitettu auki. On myös tärkeää tarkastella millaisia oletuksia mallien ja empiiristen testien taustalla on, vaikka niitä ei olisikaan kirjoitettu auki.

Tutkielman kohteena olleista kolmesta esimerkkitutkimuksesta Karlanin (2005) työ onnistuu parhaiten huomioimaan Granovetterin esille nostamat ongelmat. Karlanin lähtökohtana on kokeellisiin peleihin perustuva löyhä malli. Taloudelliseen toimintaan ja yksilöiden käyttäytymiseen liittyvät lähtöoletukset ovat joustavia ja Karlan kykenee kyseenalaistamaan tutkimusasetelmaansa liittyvät käyttäytymisoletukset. Skaalaltaan tutkimus liikkuu mikrotasolla. Fokus on yksilössä ja pienissä (n. 30 henkeä) ryhmissä.

Zakilla ja Knackilla (2001) on eniten hankaluuksia Granovetterin käsitteiden huomioimisessa. Heidän lähtökohtanaan on malli, johon liittyvät käyttäytymisoletukset ovat jäykkiä. He pyrkivät kuvaamaan realistisesti inhimillistä käyttäytymistä, mutta heidän oletuksensa ovat monelta osin kyseenalaistettavissa. Heidän mallinsa näyttää paperilla elegantilta, mutta kriittisesti tarkasteltaessa siitä paljastuu yksityiskohtia, jotka ovat ristiriidassa Granovetterin ajatusmaailman kanssa. Heidän mallinsa kasvaa skaalaltaan kunnianhimoiseksi makrotason kuvaukseksi. Tämä on avoimesti myös heidän pyrkimyksensä. He pyrkivät selittämään luottamusta koko yhteiskunnan tasolla. Näin tehdessään he kuitenkin nojaavat oletuksiin, jotka ovat Granovetterin käsitteiden näkökulmasta tarkasteltuna ongelmallisia.

DiPasqualen ja Glaeserin (1999) tutkimus jää jonnekin näiden kahden muun tutkimuksen välimaastoon. Heidän mallinsa jää abstraktimmalle tasolle kuin Karlanin malli, mutta heidän

mallintamansa ilmiö, yksilön vuorovaikutus asuinympäristönsä muiden ihmisten kanssa, on skaalaltaan pienempi kuin Zakilla ja Knackilla. Verrattuna Zakin ja Knackin tutkimukseen DiPasqualen ja Glaeserin oletukset yksilöiden käyttäytymisen suhteen ovat joustavampia ja ne huomioivat paremmin Granovetterin käsitteet. Heidän tutkimusasetelmansa ei kuitenkaan ole täysin yhteensopiva Granovetterin käsitteiden kanssa, minkä vuoksi DiPasqualen ja Glaeserin tutkimusta on hankalaa arvioida niiden pohjalta.

Zak ja Knack lähestyvät sosiaalista pääomaa kollektiivin kautta, kun taas DiPasquale ja Glaeser sekä Karlan katsovat sosiaalisen pääoman olevan yksilöön paikantuvaa. Tämä ei sinällään tuota ratkaisevia eroja tutkimusten välille.

Tämän tarkastelun perusteella Granovetterin käsitteiden huomioiminen on helpompaa, kun kiinnostuksen kohteena olevaa ilmiötä tarkastellaan mikrotasolla. Joustavat lähtöoletukset mahdollistavat sosiaalisen ulottuvuuden tarkemman huomioimisen. Voimakkaaseen yksinkertaistamiseen perustuvan makrotason tarkastelun puitteissa voi olla vaikeaa välttää sosiaalistuneisuuden äärimuotoja ja huomioida uppoutuneisuutta. Hyvän kokonaiskuvan saaminen voi onnistua yhdistämällä makrotason tarkastelu ja mikrotason tarkastelu. Lavean makrotason mallin rinnalle voidaan tuoda yksityiskohtaisempaan aineistoon perustuva mikrotason analyysi. Mahdolliset erot havainnoissa ja päätelmissä ovat hyödyllistä informaatiota. Jos eroja ei ole, niin se vahvistaa makrotason tulosten uskottavuutta.

Lähteet

- Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1, no. 4, 343–362.
- Arrow, K. J. (1974). *The limits of organizations*. New York: Norton.
- Barro, R. & Lee, J. (1993). International comparisons of educational attainment. *Journal of Monetary Economics*, 32, 363–394.
- Becker, G. (1964). *Human capital*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Becker, G. (1996). *Accounting for tastes*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berg, J. E., Dickhaut, J. W. & McCabe, K. A. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, no. 1, 122–142.
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction: critique sociale du jugement*. Paris: Minuit.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital (R. Nice. Käänt.). Teoksessa Richardson, J. G. (toim.) *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood Press. 241–258. Alkuperäisjulkaisu 1983.
- Cameron, R. (1995). *Maailman taloushistoria* (T. Helen. Käänt.). Helsinki: WSOY. Alkuperäisjulkaisu 1993.
- Charness, G. & Gneezy, U. (2012). Strong evidence for gender differences in risk taking. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 83, no. 1, 50–58.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94 (Supplement), 95–120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Deininger, K. & Squire, L. (1996). A new data set: measuring income inequality. *World Bank Economic Review*, 10, 565–592.
- DiPasquale, D. & Glaeser, E. L. (1999). Incentives and social capital: are homeowners better citizens?. *Journal of Urban Economics*, 45, no. 2, 354–384.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: the social virtues and the creation of prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- Glaeser, E. L., Laibson, D. & Sacerdote, B. (2002). An economic approach to social capital. *The Economic Journal*, 112, no. 483, 437–458.
- Glaeser, E. L., Laibson, D., Scheinkman, J. & Soutter, C. (2000). Measuring trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115, no. 3, 811–846.
- Gormley, T. A. & Matsa, D. A. (2014). Common errors: how to (and not to) control for unobserved heterogeneity. *Review of Financial Studies*, 27, no. 2, 617–661.

- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91, no. 3, 481–510.
- Green, R. K. & White, M. J. (1997). Measuring the benefits of homeownership: effects on children. *Journal of Urban Economics*, 41, no. 2, 441–461.
- Halpern, D. (2005). *Social capital*. Cambridge, UK: Polity Press.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 67, 130–138.
- Harisalo, R. & Miettinen, E. (2010). *Luottamus: pääomien pääoma*. Tampere: Tampere University Press.
- Helliwell, J. F. & Barrington-Leigh, C. P. (2010). How much is social capital worth?. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 16025.
- Hirschman, A. O. (1977). *The passions and the interests*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Hobbes, T. (1999). *Leviathan eli kirkollisen ja valtiollisen yhteiskunnan aines, muoto ja valta* (T. Aho. Käänt.). Tampere: Vastapaino. Alkuperäisjulkaisu 1651.
- Jazairy, I., Alamgir, M. & Panuccio, T. (1992). *State of world rural poverty: an inquiry into its causes and consequences*. New York: International Fund for Agricultural Development.
- Jorgenson, D. & Griliches, Z. (1967). The explanation of productivity change. *Review of Economic Studies*, 34, 249–283
- Jorgenson, D. & Griliches, Z. (1972). Issue in growth accounting: a reply to Edward F. Denison. *Survey of Current Business*, 52, 65–94.
- Kajanoja, J. (2000). Sosiaalinen pääoma ja talouden tehokkuus. Kommentteja Michael Woolcockin artikkeliin. Teoksessa Kajanoja, J. & Simpura, J. (toim.) *Sosiaalinen pääoma: globaaleja ja paikallisia näkökulmia*. Helsinki: Sosiaali- ja terveystieteiden tutkimus- ja kehittämiskeskus, Raportteja 252. 57–63.
- Kajanoja, J. (2005). Sosiaalinen pääoma ja hyvinvoinnin mittaaminen. Tampereen yliopisto, luento 7.12. 2005.
- Karlan, D. S. (2005). Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions. *American Economic Review*, 95, no. 5, 1688–1699.
- Karlan, D. S. & Appel, J. (2016). *Failing in the field: what we can learn when field research goes wrong*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Knack, S. & Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7, 207–227.

- Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112, no. 4, 1251–1288.
- Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. Teoksessa Wallace, P. A. & LaMond, A. (toim.) *Women, minorities and employment discrimination*. Lexington, MA: Lexington Books. 153–186.
- Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22, no. 1, 3–42.
- Lunt, P. (2006). Rational choice theory versus cultural theory. Teoksessa Altman, M. (toim.) *Handbook of contemporary behavioral economics*. Armonk, NY: M. E. Sharpe. 326–339.
- Mankiw, N. G., Romer, D. & Weil, D. N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 107, no. 2, 407–437.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of political economy with some of their applications to social philosophy*. London: John W. Parker.
- Nobel Media (2014). Gary S. Becker - facts. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1992/becker-facts.html. Viitattu syyskuu 2017.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- OECD (2009). *Measuring capital - OECD Manual*. Paris: OECD.
- Parsons, T. (1937). *The structure of social action*. New York: Macmillan.
- Piore, M. (1975). Notes for a theory of labor market stratification. Teoksessa Edwards, R., Reich, M. & Gordon, D. (toim.) *Labor market segmentation*. Lexington, MA: Heath. 125–150.
- Powell, M. & Ansic, D. (1997). Gender differences in risk behaviour in financial decision-making: an experimental analysis. *Journal of Economic Psychology*, 18, no. 6, 605–628.
- Putnam, R. D. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: the collapse and revival of American community*. Princeton: Princeton University Press.
- Rossi, P. H. & Weber, E. (1996). The social benefits of homeownership: empirical evidence from national surveys. *Housing Policy Debate*, 7, no. 1, 1–35.
- Siisiäinen, M. (2003). One concept, two approaches: Bourdieu and Putnam on social capital. *International Journal of Contemporary Sociology*, 40, no. 4, 1–21.

- Smith, A. (1997). Lecture on the influence of commerce on manners. Teoksessa Klein, D. B. (toim.) *Reputation: studies in the voluntary elicitation of good conduct*. Ann Arbor: University of Michigan Press. 17–20. Alkuperäisjulkaisu 1766.
- Sobel, J. (2002). Can we trust social capital?. *Journal of Economic Literature*, 40, no. 1, 139–154.
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 71, no. 1, 65–94.
- Sullivan, M. (1991). *Measuring global values: the ranking of 162 countries*. New York: Green Wood Press.
- Summers, R. & Heston, A. (1991). The Penn world table: an expanded set of international comparisons, 1950–1988. *The Quarterly Journal of Economics*, 106, no. 2, 327–368.
- Swan, T. W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic Record*, 32, no. 2, 334–361.
- Tatsi, E. & Zafar, T. (2011). *Social capital and economic growth: evidence from OECD countries*. https://www.researchgate.net/publication/272302094_Social_Capital_and_Economic_Growth_Evidence_from_OECD_Countries. Viitattu syyskuu 2017.
- Taylor, C. & Jodice, D. (1983). *World handbook of political and social indicators* (3rd ed.). New Haven: Yale University Press.
- Temple, J. (2001). Growth effects of education and social capital in the OECD countries. Teoksessa Helliwell, J. F. with the assistance of Bonikowska, A. (toim.) *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being. International symposium report*. Quebec: OECD and Human Resources Development Canada. 461–501.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and hierarchies*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (1979). Transaction-cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22, no. 2, 233–261.
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: the transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87, no. 3, 548–577.
- Williamson, O. E. & Ouchi, W. G. (1981). The markets and hierarchies and visible hand perspectives. Teoksessa Van de Ven, A. H. & Joyce, W. F. (toim.) *Perspectives on organization design and behavior*. New York: Wiley. 347–370.
- Woolcock, M. (2001). The place of social capital in understanding social and economic outcomes. Teoksessa Helliwell, J. F. with the assistance of Bonikowska, A. (toim.) *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-*

being. International symposium report. Quebec: OECD and Human Resources Development Canada. 65–88.

Wrong, D. (1961). The oversocialized conception of man in modern sociology. *American Sociological Review*, 26, no. 2, 183–193.

Zak, P. J. & Knack, S. (2001). Trust and growth. *The Economic Journal*, 111, no. 470, 295–321.